

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

Volumul LXXIV



Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAU

2004

vol. LXXIV



Centrul de Informare
și Documentare Economică
București, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

Redactori: Adelina BIGICĂ, Ortansa CIUTACU,
Mircea FĂȚĂ, Dorina GHEORGHE, Paula NEACȘU,
Mihaela PINTICĂ, Aida SARCHIZIAN, Ovidiu ȘIRBU

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIȚULESCU

Prezentare grafică, machetare și tehnoredactare:
Luminița LOGIN, Nicolae LOGIN, Victor PREDA

Toate drepturile asupra acestei ediții aparțin Institutului Național de Cercetări Economice
„Costin C. Kirițescu”. Reproducerea, fie și parțială și pe orice suport, este interzisă
fără acordul prealabil al editorului, fiind supusă prevederilor legii drepturilor de autor.

ISBN 978-973-159-259-6

Apărut 2020

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

2004

vol. LXXIV



ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR VOLUMUL LXXIV

PROBLEME ECONOMICE NR. 119/2004	1
<i>DIRECȚII DE RECONSTRUCȚIE A POLITICILOR AGRICOLE ROMÂNEȘTI ȘI A CELOR COMUNITARE</i>	3
INTRODUCERE	5
1. MODELELE DE PRODUCȚIE ȘI DE CONSUM AGROALIMENTAR	9
1.1. Principalele modele de consum alimentar	9
1.2. Emergența modelului alimentar agroindustrial în societatea modernă	10
1.3. Sistemul alimentar și modelele de consum în condițiile modernității recente	12
2. EMERGENȚA SISTEMELOR DE AGRICULTURĂ PRODUCTIVISTĂ	14
2.1. Evoluții istorice	14
2.2. Efecte politice ale agriculturii productiviste	17
3. CONȚINUTUL ȘI EVOLUȚIA POLITICII AGRICOLE COMUNE	21
3.1. Obiective și mijloace ale PAC	21
3.2. Reforma politicilor agricole comunitare	33
4. POLITICILE AGRICOLE EUROPENE ÎN CONTEXTUL NEGOCIERILOR DIN CADRUL OMC	40
4.1. Poziția UE în contextul negocierilor din cadrul OMC	42
4.2. Evoluții recente ale negocierilor și pozițiile OMC și UE	47
5. POLITICILE AGRICOLE ÎN PERSPECTIVA LĂRGIRII SPRE EST A UNIUNII EUROPENE	51
PROBLEME ECONOMICE NR. 120/2004	57
<i>RELAȚIILE INDUSTRIALE ȘI CONSOLIDAREA GUVERNĂRII CORPORATIVE</i>	59

VI

1. GUVERNAREA CORPORATIVĂ ȘI RELAȚIILE INDUSTRIALE: ELEMENT DETERMINANT AL TIPOLOGIEI UNEI ECONOMII NAȚIONALE	63
2. IMPACTUL MODELELOR DE CONTROL AL ACTIVITĂȚII FIRMEI ASUPRA RELAȚIILOR INDUSTRIALE	69
3. PARTICIPAREA LUCRĂTORILOR LA PROCESUL DE LUARE A DECIZIEI ÎN CADRUL FIRMEI ÎN ȚĂRILE CU ECONOMIE DE PIAȚĂ CONSOLIDATĂ	74
4. INTERDEPENDENȚA DINTRE GUVERNAREA CORPORATIVĂ ȘI RELAȚIILE INDUSTRIALE ÎN CURSUL PROCESULUI DE IMPLEMENTARE A MECANISMELOR CONCURENȚIALE ÎN ROMÂNIA	79
5. ARGUMENTE PENTRU STIMULAREA SINERGIEI DINTRE GUVERNAREA CORPORATIVĂ ȘI RELAȚIILE INDUSTRIALE	88
BIBLIOGRAFIE	95

PROBLEME ECONOMICE NR. 121/2004

97

<i>ECHILIBRUL DIMENSIONAL ȘI DINAMISMUL REÎNNOIRII ÎNTREPRINDERILOR</i>	99
---	----

Capitolul 1. TENDINȚE ÎN ȚĂRILE DEZVOLTATE PRIVIND PERFECȚIONAREA CONFIGURAȚIEI PIRAMIDALE A SISTEMULUI PRODUCTIV AL INDUSTRIEI, ÎN VEDEREA ACCELERĂRII AJUSTĂRII STRUCTURALE A ACESTEIA.....	103
1.1. Caracteristicile mediului economic și provocările care stau în fața întreprinderii	103
1.2. Ajustarea structurală și acceleratorii acesteia.....	106
1.3. Configurația piramidală a sistemului productiv al industriei din țările dezvoltate în procesul de ajustare structurală a acesteia	110

Capitolul 2. CARACTERISTICI ALE CONFIGURAȚIEI PIRAMIDALE A SISTEMULUI PRODUCTIV AL INDUSTRIEI ROMÂNEȘTI.....	123
2.1. Structura dimensională	123
2.2. Dinamica demografiei industriale	127
2.3. Probleme, priorități și cerințe ale perfecționării configurației piramidale a sistemului productiv al industriei în vederea accelerării ajustării structurale	139

PROBLEME ECONOMICE NR. 122-123/2004

147

<i>ADERAREA ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ: IMPACTUL ASUPRA STATULUI BUNĂSTĂRII ROMÂNESC</i>	149
---	-----

1. CONSTITUIREA UNIUNII EUROPENE ȘI RELAȚIA CU ȚĂRILE CANDIDATE	154
1.1. Istoric și evoluție	154
1.2. Principalele tratate ale Uniunii Europene.....	157
1.3. Extinderea Uniunii Europene	161
1.4. Negocierea Uniunii Europene cu România.....	162
2. CONSTRUCȚIA INSTITUȚIONALĂ A UNIUNII EUROPENE	164
2.1. Palierele decizionale și președinția Uniunii Europene.....	164
2.2. Structura instituțională a Uniunii Europene.....	166
3. DIRECȚIILE DE POLITICĂ SOCIALĂ ADOPTATE LA NIVELUL UNIUNII EUROPENE.....	172
3.1. Scurt istoric	172
3.2. Obiective generale ale direcțiilor de politică socială.....	175
3.3. Direcții comune de politică socială	177
3.4. Strategia Europeană de Ocupare a Forței de Muncă.....	179
3.5. Planurile Naționale de Promovarea a Incluziunii Sociale	180
3.6. Planul Național de Promovare a Incluziunii Sociale în România	184
4. ANALIZA IMPACTULUI ADERĂRII ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ ASUPRA STATULUI BUNĂSTĂRII ROMÂNESC.....	187
4.1. Statul bunăstării.....	187
4.2. Schimbări ale statului bunăstării românesc după 1989	190
4.3. Impactul extinderii Uniunii Europene asupra statului bunăstării românesc	193
5. ANALIZA IMPACTULUI POTENȚIAL AL PROCESULUI GLOBALIZĂRII ASUPRA STATULUI BUNĂSTĂRII	197
5.1. Analiză conceptuală	197
5.2. Globalizarea economică	199
5.3. Impactul globalizării asupra statului bunăstării	203
6. CONCLUZII.....	206
BIBLIOGRAFIE	208
PROBLEME ECONOMICE NR. 124/2004	211
<i>DEFICITUL BUGETAR CA RESURSĂ ECONOMICĂ.....</i>	<i>213</i>
INTRODUCERE.....	217
1. PERCEPȚIA DEFICITULUI LA NIVELUL SOCIETĂȚII	218

VIII

2. DEFICITUL ECONOMIC ȘI ECONOMIA DE PIAȚĂ	219
3. ACCEPȚIUNILE DEFICITULUI BUGETAR.....	223
4. SEMNIFICAȚIA CA RESURSĂ ECONOMICĂ A DEFICITULUI BUGETAR....	226
4.1. Incursiune în praxeologie.....	226
4.2. Acceptabilitate și limite politice ale deficitului bugetar	228
4.3. Constrângerile deficitului bugetar	229
4.4. Administrarea deficitului bugetar ca resursă economică	230
BIBLIOGRAFIE	233

PROBLEME ECONOMICE NR. 125-126/2004

235

<i>IMPACTUL SOCIAL DIFERENȚIAT AL CREȘTERII COSTURILOR UTILITĂȚILOR PUBLICE ASUPRA CONSUMULUI POPULAȚIEI</i>	<i>237</i>
--	------------

INTRODUCERE.....	241
------------------	-----

1. PREMISELE FUNCȚIONĂRII SOCIALE A FAMILIEI/GOSPODĂRIEI ROMÂNEȘTI ÎN TRANZIȚIE	243
1.1. Tendințe de schimbare ale unor practici de consum colectiv	243
1.2. Problema delimitării trebuințelor minime ale omului modern	245
2. PRECARIZAREA SITUAȚIEI ECONOMICE A POPULAȚIEI MAJORITARE DIN ROMÂNIA	247
2.1. Dimensiunile sărăciei în România	248
2.2. Precarizarea situației economice a salariaților și trebuințele de integrare socială ale acestora	249
3. EVOLUȚII RELEVANTE ALE STRUCTURILOR DE CONSUM ÎN ANII TRANZIȚIEI	252
3.1. Caracteristici esențiale ale modelului de consum statistic mediu	252
3.2. Deteriorarea severă a parametrilor cantitativi și calitativi ai consumului alimentar	257
3.3. Înzestrarea locuințelor cu bunuri de folosință îndelungată strict necesare – un lux pentru populația majoritară	263
3.4. Ponderea cheltuielilor nealimentare în totalul cheltuielilor de consum – în scădere pentru majoritatea categoriilor de consumatori, după anul 2000.....	265
3.5. Creșterea tarifelor serviciilor creează presiuni în sensul schimbării ierarhiei clasice a trebuințelor	268
4. IMPACTUL SOCIAL DIFERENȚIAT AL CREȘTERII CHELTUIELILOR UTILITĂȚILOR PUBLICE ASUPRA CONSUMULUI POPULAȚIEI	272

4.1. Diferențierea cheltuielilor pentru întreținerea locuinței	272
4.2. Efectele sociale ale datoriilor la plata întreținerii locuinței	275
4.3. Microstrategii de răspuns ale populației față de criza sistemului centralizat de distribuție a utilităților publice	278
4.4. Situația în iarna 2003 – 2004	280
5. CE ESTE DE FĂCUT	284
BIBLIOGRAFIE	285
ANEXE	287
PROBLEME ECONOMICE NR. 127-128/2004	293
<i>SFIDĂRILE GLOBALIZĂRII LA ADRESA STATULUI-NAȚIUNE</i>	295
Capitolul 1. RAPORTUL STAT NAȚIONAL-GLOBALIZARE, UN RAPORT CONFLICTUAL DEFAVORABIL STATULUI	299
1.1. Trei orientări conceptuale privind viitorul statului-națiune în cadrul globalizării	300
1.2. Două premise conflictuale ale globalizării: decalajele economice și decalajele de maturitate istorică a statelor naționale	301
1.3. Statele-națiune occidentale: primele apărute în istorie și tot primele în conflict cu globalizarea	314
1.4. Viitorul statului-națiune în viziunea unor partide și lideri politici și de opinie contemporani	327
Capitolul 2. PERMEABILIZAREA FRONTIERELOR NAȚIONALE: PRIMUL ATAAC AL GLOBALIZĂRII ASUPRA STATULUI-NAȚIUNE	347
2.1. Precizări prealabile necesare	347
2.2. Permeabilizarea frontierelor în cadrul globalizării	350
PROBLEME ECONOMICE NR. 129-130/2004	359
<i>SUVERANITATEA NAȚIONALĂ A STATELOR ÎN STRÂNSORILE GLOBALIZĂRII</i>	361
1. FORMULAREA PROBLEMEI: DOUĂ PREMISE DETERMINANTE	365
2. OPINII PRIVIND VIITORUL SUVERANITĂȚII NAȚIONALE ÎN CADRUL GLOBALIZĂRII	368
3. CONCEPTUL DE SUVERANITATE NAȚIONALĂ. ATRIBUTE ȘI FUNCȚII DEFINITORII	373

X

3.1. Suveranitatea națională – autoritate supremă a statului-națiune.....	373
3.2. Suveranitatea națională – principiu de drept democratic.....	373
3.3. Suveranitatea națională se sprijină pe surse proprii de putere.....	373
3.4. Suveranitatea națională – expresie a voinței populare.....	374
3.5. Suveranitatea națională – factor de putere al ordinii internaționale	375
3.6. Suveranitatea națională este relativă, nu absolută și exclusivă.....	376
3.7. Suveranitatea națională – categorie istorică supusă schimbării. Origini și evoluții contemporane.....	377
4. ORIGINILE SUVERANITĂȚII NAȚIONALE ȘI ECOURILE SALE ÎN ACTUALITATE	379
5. SUVERANITATEA NAȚIONALĂ ÎN EPOCA MODERNĂ. DINAMICI ȘI STRUCTURI RELAȚIONALE	382
5.1. Echilibrul de putere – teorie a marilor puteri expansioniste	382
5.2. Războaiele în dinamica suveranității naționale. Trecut și prezent	385
5.3. Revoluțiile – factori modernizatori ai suveranității naționale	394
6. DINAMICA SUVERANITĂȚII NAȚIONALE ÎN CADRUL GLOBALIZĂRII	396
6.1. Opinii privind viitorul suveranității naționale	396
6.2. Transformările internaționale contemporane – modelatoare ale dinamicii suveranității naționale	398
7. CĂDEREA EUROPEI DE EST ȘI REFLEXUL EI EUROPEAN ȘI MONDIAL	437
PROBLEME ECONOMICE NR. 131/2004	441
<i>COMERȚUL ELECTRONIC ÎN ROMÂNIA – EVALUAREA CADRULUI JURIDIC ȘI INSTITUȚIONAL.....</i>	<i>443</i>
INTRODUCERE.....	447
1. CADRUL JURIDIC ȘI DE REGLEMENTARE PENTRU GESTIONAREA COMERȚULUI ELECTRONIC LA NIVEL COMUNITAR.....	448
2. CADRUL DE REGLEMENTARE A COMERȚULUI ELECTRONIC ȘI A SOCIETĂȚII INFORMAȚIONALE ÎN ROMÂNIA.....	452
3. PREMISE LEGISLATIVE ȘI INSTITUȚIONALE ALE CONSTITUIRII ÎNCREDERII	463
ANEXĂ	470

BIBLIOGRAFIE	474
--------------------	-----

PROBLEME ECONOMICE NR. 132-133/2004	475
--	------------

<i>CULTURĂ, CULTE, CINEMATOGRAFIE ȘI PROTECȚIA DREPTULUI DE AUTOR.....</i>	<i>477</i>
--	------------

Capitolul 1. POLITICI CULTURALE. STRATEGII CULTURALE – PRECIZĂRI CONCEPTUALE. DEZIDERATUL ARMONIZĂRII	481
1.1. Cultura în contextul geopolitic, economic și social actual	482
1.2. Drepturile culturale – drepturi fundamentale ale omului	484
1.3. Principii și obiective generale ale politicilor și strategiilor culturale	485
1.4. Cultura – serviciu public.....	486
1.5. Principiile și obiectivele politicii culturale din România. Rolul Ministerului Culturii și Cultelor.....	487
1.6. Tinerii – segment social prioritar al politicilor culturale	489
1.7. Multiculturalitate și dialog social	490
1.8. Conceptul de dezvoltare regională și implicațiile lui la nivelul strategiei sectorului cultural	491
Capitolul 2. CADRUL NORMATIV DE ELABORARE ȘI IMPLEMENTARE A POLITICILOR ȘI STRATEGIILOR CULTURALE.....	493
2.1. Principiile guvernării democratice.....	493
2.2. Reglementări generale și reglementări specifice cu incidență majoră asupra politicilor și strategiilor culturale.....	494
Capitolul 3. REFORMA SISTEMULUI INSTITUȚIONAL.....	498
3.1. Starea de fapt.....	498
3.2. Opțiuni de reformă a sistemului instituțiilor publice de cultură	499
Capitolul 4. DIMENSIUNEA ECONOMICĂ A DOMENIULUI CULTURII	501
4.1. Aspecte economice ale creației, producției și difuzării de bunuri și servicii culturale.....	501
4.2. Susținerea financiară a culturii	502
Capitolul 5. STRATEGII PENTRU DOMENII CULTURALE SPECIFICE.....	508
5.1. Strategii de dezvoltare a ofertei specifice instituțiilor publice de cultură ..	508
5.2. Strategia în domeniul patrimoniului cultural	508
5.3. Protejarea culturii tradiționale și a patrimoniului intangibil	517
5.4. Accesul la cultura scrisă și stimularea lecturii publice	520
5.5. Artele spectacolului	523
5.6. Artele vizuale.....	525
5.7. Sistemul educației permanente.....	527

XII

5.8. Cultele religioase	532
Capitolul 6. STRATEGII INTERSECTORIALE	535
6.1. Considerații generale.....	535
6.2. Industriile culturale.....	536
6.3. Turismul cultural	545
6.4. Formarea resurselor umane.....	547
6.5. Stimularea creativității.....	550
Capitolul 7. FUNDAMENTAREA ȘTIINȚIFICĂ A STRATEGIILOR DIN DOMENIUL CULTURII.....	554
BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ.....	562
PROBLEME ECONOMICE NR. 134/2004	569
<i>INVESTIȚIILE STRĂINE DIRECTE ȘI SCHIMBĂRILE DE STRUCTURĂ ȘI PERFORMANȚĂ ÎN ECONOMIILE CENTRAL ȘI EST-EUROPENE.....</i>	<i>571</i>
1. POTENȚIALUL ȘI PERFORMANȚA ECONOMIILOR ÎN TRANZIȚIE ÎN ATRAGEREA FLUXURILOR DE ISD	575
2. FORMELE ȘI MOTIVAȚIILE ISD ÎN ȚĂRILE CENTRAL ȘI EST-EUROPENE: CELE MAI BUNE PREMISE ALE UNUI IMPACT DE RESTRUCTURARE? ...	583
3. PARTICIPARE ÎN CONTINUĂ CREȘTERE A SECTORULUI STRĂIN ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE A ȚĂRILOR CENTRAL-EUROPENE.....	587
4. EFICIENȚA ECONOMICĂ A FIRMELOR CU PARTICIPARE DE CAPITAL STRĂIN ÎN STATELE ÎN TRANZIȚIE	589
5. SECTORUL STRĂIN DIN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE DIN ROMÂNIA: DIMENSIUNE ȘI PERFORMANȚĂ.....	591
6. CONCLUZII.....	602
ANEXE	604
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE	606
PROBLEME ECONOMICE NR. 135-136/2004	609
<i>EVOLUȚIA PROCESULUI DE GLOBALIZARE ȘI INTEGRARE REGIONALĂ LA ÎNCEPUT DE SECOL ȘI MILENIU</i>	<i>611</i>
Capitolul 1. NOILE DIMENSIUNI ALE PROCESULUI DE GLOBALIZARE ȘI INTEGRARE REGIONALĂ	615

1.1. Reflecții asupra evoluției procesului de globalizare și integrare regională	615
1.2. Considerente de natură conceptuală.....	617
1.3. De la concept la abordări pragmatice.....	640
1.4. Noile coordonate ale cooperării la scara spațiilor geoeconomice central și sud-est european.....	642
Capitolul 2. ECONOMII EMERGENTE ÎN REGIUNEA MĂRII NEGRE.....	644
2.1. Regiunea Mării Negre.....	644
2.2. Economii de piață emergente în regiunea Mării Negre	658
2.3. Analiza dinamicii comerțului exterior al țărilor membre ale Organizației Cooperării Economice a Mării Negre (OCEMN)	668
2.4. Transport și rețele de telecomunicații.....	673
Capitolul 3. ROLUL INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ÎN SUSȚINEREA PROCESULUI DE GLOBALIZARE.....	677
3.1. Globalizarea și procesele economice la începutul secolului XXI	677
3.2. Dimensiunea mondială a fluxurilor de investiții străine directe	678
3.3. Investițiile străine directe și globalizarea	680
3.4. Globalizarea și evoluțiile recente în dinamica mondială a fluxurilor mondiale de investiții străine directe	683
3.5. Modificări structurale pe termen lung în fluxurile mondiale de investiții străine directe	687
CONCLUZII	690
BIBLIOGRAFIE	692
PROBLEME ECONOMICE NR. 137-138-139/2004.....	697
<i>PRIORITĂȚILE POLITICILOR AGRICOLE ȘI RURALE ROMÂNEȘTI ÎN PERSPECTIVA ADERĂRII LA UNIUNEA EUROPEANĂ</i>	<i>699</i>
Capitolul 1. ANALIZA SECTORULUI INDUSTRIAL: TENDINȚE INTERNE VS. TENDINȚE EXTERNE	703
1.1. Evaluarea generală a stării economiei românești și a progreselor înregistrate pe calea reformei economice	703
1.2. Tendințe în modificările structurale din industrie în perioada 1990-2001 ..	707
1.3. Tendințe în orientarea selectivă a investițiilor către sectoarele industriale	711
1.4. Competitivitatea sectoarelor industriale românești pe piețele internaționale și perspectivele de dezvoltare a acestor sectoare	716

XIV

1.5. Reflectarea competitivității sectoarelor industriei prelucrătoare în comerțul exterior al României	724
1.6. Potențialul de dezvoltare a sectoarelor industriale	727
Bibliografie	728
Capitolul 2. FACTORI DE COMPETITIVITATE A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI	730
2.1. Conceptul de competitivitate – precizări noționale și clarificări conceptuale.....	730
2.2. Câteva concluzii rezultate din cercetările efectuate	737
2.3. Modelul „celor nouă factori”	738
2.4. Factori determinanți ai competitivității și evoluția lor în timp	738
Bibliografie	744
Capitolul 3. ANALIZA SECTORULUI DE EXTRAȚIE A CĂRBUNELUI ȘI A MINEREULUI DE URANIU	747
3.1. Cărbune	747
3.2. Minereu de uraniu.....	751
Bibliografie	757
Capitolul 4. ANALIZA SECTORULUI EXTRACTIV AL HIDROCARBURILOR.....	758
Bibliografie	767
Capitolul 5. CONDIȚIA ACTUALĂ A SECTORULUI DE EXTRAȚIE A MINEREURILOR NEFEROASE ÎN ROMÂNIA	769
Capitolul 6. ANALIZA SECTORULUI ENERGETIC.....	782
6.1. Industria de producere a energiei electrice.....	782
6.2. Eficiența energetică	786
6.3. Surse regenerabile	788
Bibliografie	791
Capitolul 7. ANALIZA SECTORULUI IMM PE DOMENII DE ACTIVITATE	793
7.1. Formarea de noi afaceri, rata de supraviețuire și performanțele sectorului IMM.....	793
Capitolul 8. INVESTIȚIILE STRĂINE ÎN ROMÂNIA	805
8.1. Cum operează investitorul străin?	805
8.2. Comparația problematicii investițiilor directe din România cu situația din Cehia, Polonia și Ungaria	811
8.3. Investițiile de portofoliu	812
Capitolul 9. PREZENTAREA GEOGRAFICĂ A ROMÂNIEI – ANALIZĂ ECONOMICĂ LA NIVEL REGIONAL.....	816

Capitolul 10. ANALIZA FENOMENULUI URBANIZĂRII ȘI A DISPARITĂȚILOR URBAN-RURAL.....	829
10.1. Caracteristici evolutive ale fenomenului de urbanizare în România. Disparități urban – rural	829
10.2. Disparități în dezvoltarea teritorială și regională și soluții de remediere.....	832
10.3. Diferențe urban-rural.....	837
10.4. Concluzii.....	845
PROBLEME ECONOMICE NR. 140-141/2004	849
<i>ANALIZA SWOT A DOMENIILOR ȘI SECTOARELOR ECONOMIEI NAȚIONALE.....</i>	<i>851</i>
Capitolul 1. SINTEZA STĂRII ACTUALE A INDUSTRIEI ROMÂNEȘTI – ANALIZA SWOT A SECTORULUI INDUSTRIAL	855
Capitolul 2. ANALIZA SWOT A FACTORILOR DE COMPETITIVITATE A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI.....	862
2.1. Interrelația factori de producție – competitivitate.....	862
2.2. Elementele-cheie pentru creșterea competitivității industriei naționale....	864
2.3. Analiza SWOT asupra evoluției și tendințelor înregistrate în relația competitivitate – factori de producție.....	867
Capitolul 3. ANALIZA SWOT A INDUSTRIEI EXTRACTIVE A CĂRBUNILOR ȘI A MINEREULUI DE URANIU	871
3.1. Sectorul carbonifer	871
3.2. Minereul de uraniu.....	876
Bibliografie	880
Capitolul 4. ANALIZA SWOT A SECTORULUI EXTRACTIV AL HIDROCARBURILOR.....	881
Bibliografie	887
Capitolul 5. ANALIZA SWOT A SECTORULUI DE EXTRAȚIE A MINEREURILOR NEFEROASE.....	888
Capitolul 6. ANALIZA SWOT A SIDERURGIEI ROMÂNEȘTI.....	891
Capitolul 7. ANALIZA SWOT A SECTORULUI DE PRODUCERE A ENERGIEI ELECTRICE ȘI TERMICE	894
Concluzii	903
Bibliografie	903

XVI

Capitolul 8. ANALIZA SWOT A SECTORULUI IMM PE DOMENII DE ACTIVITATE	904
8.1. IMM-urile forța motrice a dezvoltării economiei.....	904
8.2. Perspective ale sectorului IMM în contextul aderării la UE.....	908
8.3.Consolidarea și dezvoltarea sectorului IMM	912
Concluzii	917
Bibliografie	918
Capitolul 9. ANALIZA SWOT PRIVIND INVESTIȚIILE STRĂINE ÎN ROMÂNIA..	919
Capitolul 10. ANALIZA SWOT PRIVIND PERSPECTIVELE REINDUSTRIALIZĂRII ÎN PROFIL REGIONAL.....	925
Capitolul 11. ANALIZA SWOT A FENOMENULUI URBANIZĂRII ȘI A DISPARITĂȚILOR URBAN-RURAL	947
INDEX DE AUTORI	953



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 119/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

**DIRECȚII DE RECONSTRUCȚIE
A POLITICILOR AGRICOLE
ROMÂNEȘTI ȘI A CELOR
COMUNITARE**

dr. Constantin CIUTACU,
dr. Luminița CHIVU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Volumul de față prezintă tema
“România și modelul european de agricultură și de dezvoltare a spațiului rural”
realizată de Institutul de Economie Națională
în cadrul **Programului Național de Cercetare CERES**.
Proiectul Institutului Național de Cercetări Economice al Academiei Române
“**Modelarea politicilor economice în perspectiva integrării în Uniunea
Europeană și fundamentarea restructurării economiei României în
contextul tranziției spre o nouă Europă**”.
Contract 155/2001
Faza I, P2/4

CUPRINS

INTRODUCERE.....	5
1. MODELELE DE PRODUCȚIE ȘI DE CONSUM AGROALIMENTAR.....	9
1.1. Principalele modele de consum alimentar	9
1.2. Emergența modelului alimentar agroindustrial în societatea modernă	10
1.3. Sistemul alimentar și modelele de consum în condițiile modernității recente	12
2. EMERGENȚA SISTEMELOR DE AGRICULTURĂ PRODUCTIVISTĂ	14
2.1. Evoluții istorice	14
2.2. Efecte politice ale agriculturii productiviste	17
3. CONȚINUTUL ȘI EVOLUȚIA POLITICII AGRICOLE COMUNE.....	21
3.1. Obiective și mijloace ale PAC	21
3.2. Reforma politicilor agricole comunitare	33
4. POLITICILE AGRICOLE EUROPENE ÎN CONTEXTUL NEGOCIERILOR DIN CADRUL OMC	40
4.1. Poziția UE în contextul negocierilor din cadrul OMC.....	42
4.2. Evoluții recente ale negocierilor și pozițiile OMC și UE	47
5. POLITICILE AGRICOLE ÎN PERSPECTIVA LĂRGIRII SPRE EST A UNIUNII EUROPENE	51

INTRODUCERE

Dezvoltarea economiilor naționale în perioada acestui nou secol și mileniu prezintă o complexitate și o interdependență care nasc în permanență încercări politice de ajustare și armonizare a unor traiectorii divergente pe care sunt înscriși diferiți jucători.

Regulile jocului economic mondial în condițiile accentuării concurenței și ale globalizării divergente a piețelor sunt scrise și negociate din ce în ce mai mult de organisme și organizații internaționale de tipul OMC, FMI, de uniuni sau acorduri economice continentale, zonale sau regionale (UE, ALENA/NAFTA, G8, MERCOSUR, CSI etc.), de bănci cu arie de acțiune globală sau regională (Banca Mondială, Banca Centrală Europeană), de societăți și corporații financiare internaționale, de societăți/companii multinaționale sau transnaționale.

Statele și guvernele naționale au fost tot mai mult criticate și silite să se retragă din terenul de joc, lăsând strategiile și politicile în seama agenților economici și a legilor vizibile sau invizibile ale concurenței și ale piețelor globale.

Dacă alte ramuri, domenii și sectoare ale economiei au abilități mult mai mari în a se înscrie pe traiectoriile și regulile jocurilor globale, agricultura reprezintă o activitate mult mai importantă, mai complicată și mai conservatoare. Această ramură este mama tuturor economiilor naționale; ea este cea care asigură sursele vitale de existență pentru viața oamenilor, animalelor și plantelor de pe planetă.

Pornind de la această realitate, fiecare stat și guvern a adoptat în decursul istoriei mai vechi sau mai noi un set de politici, legi, reglementări și reguli de susținere a producției de alimente.

Reglementările globale ale comerțului cu produse agroalimentare au intrat în scenă mai târziu în raport cu alte domenii ale relațiilor economico-financiare și monetare internaționale.

În prezent sunt consemnate diferențe enorme în ce privește tehnologia, condițiile naturale și economice, producția și consumul de alimente între țările lumii; inegalitățile din domeniul producției și al consumului de alimente pe locuitor sunt un rezultat istoric al creșterilor diferite ale producției și ale numărului populației.

Țările puternic industrializate sunt de regulă astăzi și principalii producători agricoli; în cazul acestora consumul de produse agricole tot mai sofisticate și mai industrializate a ajuns la saturație, atât datorită sporirii cantităților obținute pe unitate de suprafață sau pe un animal (și acestea au crescut prin aportul decisiv al industriei), cât și ca urmare a presiunii mult mai reduse a factorului

demografic. În consecință, desfacerea surplusului de produse agroalimentare reprezintă o cale indispensabilă de menținere a bunăstării și a stabilității social-economice atât în țările bogate cât și în cele care au deficite temporare sau cronice de astfel de bunuri. Pentru menținerea și creșterea veniturilor agricultorilor din țările dezvoltate s-au practicat zeci de ani politici de suport; asemenea susțineri au fost introduse și în vederea favorizării exporturilor și respectiv a restricționării sau permisivității importurilor.

Concurența internațională tot mai intensă a depășit domeniile propriu-zise ale producției; nu se mai concurează neapărat producătorii agricoli ci este vorba de o ciocnire din ce în ce mai dură între politicile agricole, actorii comerciali și interesele financiare.

Concurența, pe lângă efectele pozitive, uneori mai ales temporare, pe care le generează prin reducerea prețurilor bunurilor agroalimentare, naște costuri din ce în ce mai mari ale politicilor agricole și comerciale. Aceste politici presează mai întâi bugetele guvernamentale care devin nesustenabile; ulterior, costurile mai mari se transferă spre producătorii agricoli – nevoiți să investească sume tot mai mari pentru productivitate și competitivitate – și spre consumatori.

Deși inițial mai toate politicile de producție și comerciale apar ca benefice, în timp acestea se uzează și își fac simțite și efectele perverse.

Astăzi sunt de pildă la modă critici severe adresate atât politicilor de suport, de subvenționare a producției și comerțului, de autoaprovizionare sau autosuficiență, dar și celor care urmăresc cu îndârjire creșterea competitivității și promovarea unei agriculturi intensive, productiviste, care afectează sănătatea oamenilor, a animalelor, a plantelor, a solurilor și în general a ecosistemelor, a echilibrelor ecologice.

Divergențele majore din acest început de mileniu par a rupe producția agricolă de comerț; legile producției agricole sunt însă diferite în raport cu alte domenii ale activității umane, pe care comerțul liber le poate favoriza și dezvolta, viața nu poate neapărat să respecte reguli comerciale standardizate valabile pentru bunurile neînsuflețite.

Standardizarea producției, a modelelor de consum și a comerțului în condițiile globalizării, pentru bunurile vitale oferite de agricultură va genera în continuare o criză a politicilor agricole ale viitorului care în mod necesar vor trebui să concilieze interesele naționale cu cele internaționale, producția cu consumul și comerțul, eficiența și competitivitatea cu cerințele dezvoltării durabile.

Înțelegerea direcțiilor de reconstrucție a politicilor agricole românești și comunitare presupune între altele cunoașterea evoluției modelelor de consum și de producție agricolă, a traseului politicilor agricole comunitare și a altor țări dezvoltate, a crizei rezultate din incidența actuală a acestora cu politicile comerciale și a tensiunilor de pe piețele globale.

1. MODELELE DE PRODUCȚIE ȘI DE CONSUM AGROALIMENTAR

1.1. Principalele modele de consum alimentar

Complexitatea sistemului agroalimentar derivă din numărul mare al componentelor sale, cât și din varietatea de domenii și subiecți sociali implicați: familia, statul, piața și, într-o măsură mai mare sau mai mică, toate sectoarele productive – agricultura, industria și sectorul terțiar. Elementele componente și structura sistemului au cunoscut modificări importante în spațiu și timp.

Evoluțiile societății și ale economiei duc la o succesiune a modelelor de consum alimentar – de la modelul tradițional (modelul sărăciei), cel agroindustrial (care implică substituirea bogăției de proteine de origine animală cu conținutul slab de proteine de origine vegetală) și modelul de saturare (caseta nr. 1).

Fiecare model este definit în raport cu sistemul de producție și de consum dominant care este compatibil cu acesta, trecerea de la un sistem de consum la altul neimplicând dispariția completă a celui anterior. Persistența a diferite tipuri de modele face mult mai dificilă și mai complexă interpretarea sistemului alimentar a societăților moderne contemporane.

Caseta nr. 1

Principalele modele de consum alimentar

Activitatea	Modelul tradițional	Modelul agroindustrial (societatea modernă)	Modelul de saturație (modernitatea recentă)
Producția	- asigurarea necesarului de consum al familiilor de fermieri; - lucrătorii din agricultură reprezintă o pondere importantă din populația totală;	- inputurile agriculturii și procesul de transformare a produselor agricole sunt industrializate; - ferma este integrată în industria agroalimentară; - angajații din agricultură mai reprezintă doar o parte relativ redusă din ocuparea totală;	eterogenitatea tehnologiilor și specializare flexibilă; procesul de producție agricolă în sine poate fi industrializat (biotehnologia); reevaluarea tehnicilor tradiționale;
Distribuția	- piețe locale; - schimburile de alimente în cadrul comunității și între grupuri înrudite;	- piețe globale, internaționale; - accesul la hrană este reglementat de piață și drepturi (venituri, proprietari de teren etc.);	distribuția modernă are cel mai activ rol în sistemul de desfacere; segmentarea piețelor globale;
Prelucrarea	- în familie, acasă;	- se extinde consumul în afara gospodăriei, la locul de muncă, în restaurante etc.;	industrializarea și asigurarea pe piață a alimentelor în formă gata de consum (catering, comoditate etc.);
Consumul	- alegere locală, în concordanță cu disponibilitatea	consumul de masă al alimentelor standard și	individualizarea, detraditionalizarea și fragmentarea

Activitatea	Modelul tradițional	Modelul agroindustrial (societatea modernă)	Modelul de saturație (modernitatea recentă)
	și statutul; - inegalități din punct de vedere al hrănirii între membrii societății; - abundența și lipsurile alternează în funcție de sezon și recoltă;	rezistente; inegalități privind alimentația, mai mult între societăți decât în interiorul fiecărei societăți;	stilurilor de consum; destructurarea meselor - servirea în afara gospodăriei;
Statut ideologic, identitatea hranei	- omul în centrul lanțului alimentar; - agricultura ca material și simbol de bază al vieții; - valoarea simbolică a hranei, ca distincție între "noi" și „ceilalți”.	transformările din știință și tehnologie legitimează exploatarea naturii; hrana este percepută ca produs industrial comestibil, venind pe o filieră, fără identitate.	știința și tehnologia sunt considerate cu două tăișuri și și-au pierdut legitimitatea; întrebări legate de îngrijorarea privind riscul, siguranța alimentară în condițiile tehniciilor indus triale; - hrana își caută identitatea.

Sursa: elaborată de Beardsworth și Keal (1997) și Malassis și Gherzi (1996) și citată de Maria Fonte – *Food Systems, Consumption Models and Risk Perception in Late Modernity, University of Naples „Federico II”, Naples, Italy, 2002.*

1.2. Emergența modelului alimentar agroindustrial în societatea modernă

Modelul de consum alimentar tradițional, în forma sa pură, era strâns legat de existența unei societăți caracterizate prin sărăcie generalizată. Atât funcțiile sistemului cât și actorii implicați erau limitați ca număr; sistemul era simplu, bazat pe autoconsum în care predomina un singur actor producător-consumator. Ferma și familia au fost strict legate atât de mult încât erau tratate unitar: ferma familială; piața era limitată la schimburile locale. Dieta este diferențiată numai în funcție de nivelul venitului, între săraci și bogați. Dieta pentru cei săraci este alcătuită din produse alimentare cu un nivel redus de energie înglobată, în special de natură vegetală (cereale, cartofi). Prepararea și consumul se realiza în familie, formele și modul de organizare respectând diferențele de vârstă și de putere.¹

Apropierea personală dintre producător și consumator constituia baza încrederii în procesul de producere a hranei și calitatea acesteia. Mai mult, agricultura tradițională, constrânsă de natura terenului și legată de ciclurile naturale sezoniere, crea senzația participării și identificării cu natura. Tehnicile tradiționale legau strâns omul de natură.

Emergența modelului agroindustrial de producție și consum alimentar (care a traversat o perioadă de tranziție ce a durat multe decenii, din a doua jumătate a secolului al XX-lea), duce la dispariția treptată a autoconsumului și la aprovizionarea cu mărfuri alimentare industriale prin intermediul pieței.

¹ Maria Fonte, *Food Systems, Consumption Models and Risk Perception in Late Modernity, University of Naples "Federico II", Naples, Italy, 2002.*

Piața, ca o nouă colectivitate, intră în scenă; sistemul alimentar devine tot mai complex și rețeaua subiecților relevanți este tot mai extinsă. Prin procesul de apropiere și substituție industrială, domeniul agriculturii este limitat; activitățile de transformare a produselor agricole sunt apropiate de industrie, în timp ce produsele și producătorii sunt subiecte ale procesului de substituție; grăsimi vegetale în locul grăsimilor animaliere; sfecla de zahăr în locul trestiei de zahăr; producătorii europeni cu cei americani; produsele industriale în locul celor agricole etc.

La nivelul economiei, în general, se intră în era industrializării și a diferențierilor sectoriale și spațiale ale economiei. Agricultura nu mai produce produse finale, pierde legătura cu consumatorii direcți, devine din ce în ce mai mult un sector economic producător de produse intermediare pentru industria agroalimentară. Înainte, pierderile erau generate de natură, în timp ce, în această fază, creșterea gradului de tehnologizare a făcut ca inputurile industriale din sector să fie mai mult determinate de aceasta decât de constrângerile teritoriale și sezoniere sau de caracteristicile biologice ale procesului de producție și ale soiurilor cultivate. Pe măsură ce piața devine locul principal de aprovizionare cu hrană, comerțul și distribuția au tendința să capete un rol predominant.

Consumul de masă devine majoritar, fiind bazat în principal pe produse standardizate. Se vorbește despre „dieta fordistă” al cărui element central este „ciolanul global” produs de filiere globale. Pentru majoritatea populației din țările bogate, consumul de calorii înregistrează o tendință de creștere, în timp ce calorile de origine animală tind să fie înlocuite cu cele de origine vegetală. Cele vegetale ating aproximativ 40% din consumul final de calorii, făcând modelul foarte costisitor din punct de vedere energetic.¹

Din punct de vedere al organizării spațiale a societății acest model implică urbanizarea, cu o viteză fără precedent, generată de dezvoltarea industrială. Cea mai mare parte a populației, care nu își produce singură hrana, rupe legăturile cu agricultura și își exprimă cererea pe piața alimentelor.

În timp ce transformarea industrială a produselor alimentare devine un fenomen generalizat și piețele alimentare sunt din ce în ce mai internaționalizate, consumul este din ce în ce mai independent de constrângerile sezoniere și locale. Produsele vin din cele mai diferite zone ale lumii, din teritorii cu diferite vocații agricole și cu timpi de producție „în afara sezonului”. Familia rămâne încă locul privilegiat al consumului, dar consumul în afara familiei devine din ce în ce mai important, la locul de muncă și în restaurante.

¹ „Din punct de vedere energetic, cel mai eficient mijloc de a hrăni populația nu este *fast food*-ul. Istoria de succes a recentilor superpui este integral bazată pe alimente bazate pe porumb, soia, sorg și alte plante cu conținut ridicat de proteine, dar și pe proteine animaliere, predominant făină de pește... Din punct de vedere al valorii nutritive, toate aceste plante hrănitoare, împreună cu făina de pește, arată că un pui american mănâncă mai bine decât I' din populația lumii.” (Harris, 1990, 126).

Hrana industrială este noul născut al modelului: logica industrială preva-lează și conduce la standardizare, desezonalitate și deteritorializare a alimen-telor. Hrana este, în vocabularul unor analiști, „un obiect comestibil neidentificat.”¹ Distanța și durabilitatea, care reprezintă abilitatea de a te pierde în timp și a călători în spațiu, devin caracteristicile esențiale ale noilor bunuri, determinând apariția de noi accepțiuni privind calitatea, corelate cu obiceiurile industriale.

1.3. Sistemul alimentar și modelele de consum în condițiile mo-dernității recente

Anii '70 ai secolului trecut sunt considerați anii schimbării: aceștia au fost caracterizați prin criza regimului fordist, afirmarea unei noi paradigme tehnologice în conformitate cu evoluțiile economice și prin începutul perioadei postmoderne sau de modernitatea recentă, după aprecierile sociologilor.

Analiza sistemelor alimentare relevă, pentru această perioadă, declanșarea crizei modelului agroindustrial. Rădăcinile economice și politice ale crizei provin din emergența capitalului transnațional, consecutiv cu apariția crizelor statului națiune și cu modificări spațiale și structurale ale economiei. Din punct de vedere structural, crizele se manifestă ca destructurări ale meselor și predominanța serviciilor (catering, restaurante, vânzarea cu amănuntul etc.) în raport cu sectorul industrial.

Școala franceză a lui Malassis consideră că se afirmă tot mai mult un nou model, specific societăților în stadiul de îndeșulare. În timp ce modelul agro-industrial este unul de creștere, stadiul de îndeșulare este caracterizat printr-o saturație din punct de vedere al nivelului energetic și o stabilizare a ponderii cheltuielilor alimentare în cheltuielilor totale. Din punct de vedere al aprovizionării, acesta se caracterizează prin emergența unui sistem de producție flexibil, raționalizarea distribuției (care devine un imens sistem bine organizat) și o modificare importantă a relațiilor din sfera pregătirii și consumului. Ca urmare a creșterii gradului de participare a femeilor pe piața muncii, alimentele încorporează din ce în ce mai multe servicii (diferite stadii ale pregătirii hranei) și prepararea hranei devine tot mai convenabilă la cuptoarele cu microunde, în comparație cu servirea mesei la restaurant. Mesele organizate în familie își pierd din importanță, în timp ce gustările și hrana consumată în afara gospodăriei devin tot mai frecvente. Relațiile de piață se extind și în domeniul bucătăriei și mesei și vânzările cu amănuntul capătă un rol tot mai important în lanțul alimentar, în raport cu industria.

Cele trei modele (tradițional, agroindustrial, de îndeșulare) sunt prezentate în literatură ca o succesiune de stadii, care duc la o convergență către cel mai avansat model. Convergența poate fi justificată pornind de la

¹ Fischler, 1990, citat în *op. cit.*, 1.

caracteristicile biologice ale consumului alimentar, care limitează cantitatea de hrană ce poate fi asimilată de un organism, limita indicată de nutriționiști fiind de 2.500-3.000 de calorii finale. Așa cum arăta și Engel, în cea de a doua parte a secolului XIX, odată cu creșterea nivelului venitului, ponderea cheltuielilor alimentare tinde să scadă și se stabilizează în jurul a 15-20% din totalul acestora. Totodată convergența este esențială ca fenomen social și indică o tendință de omogenizare a stilului de consum: nu numai pentru ce mâncăm ci și pentru cât mâncăm.

Convergența este deci legată nu numai de ce mâncăm ci și de unde cumpărăm (de la supermarket) și unde mâncăm (în afara gospodăriei).

Specialiștii sunt încă preocupați, pe de o parte de persistența unor diete naționale, dar și de emergența orizontală a diferențelor dintre grupuri sociale transnaționale, pe de altă parte. Modelele de dietă naționale converg, dar apar noi diferențe de stiluri de consum între diferite categorii sociale, exprimate prin caracteristici socioeconomice și culturale diferite. Diferențierea socioeconomică este legată mai mult de stilul de viață decât de nivelul veniturilor. Este vorba despre diferențele de stil de viață dintre urban și rural, poziția femeii pe piața muncii, dimensiunea și caracteristicile familiei, care ridică problema orelor de servire a mesei, destructurarea meselor în familie și creșterea în paralel a numărului de mese servite în afara gospodăriei.

Convergența prin intermediul creșterii similarităților dintre modelele de consum pare a nu fi în contradicție cu tendințele de creștere a varietății alimentelor, generată atât de intensificarea schimburilor, cât și de predominanța companiilor transnaționale în industria de distribuție a alimentelor.

Modelele de consum și convergența acestora sunt întreținute de tehnologii, de soiuri și material biologic tot mai standardizate.

Diferențele structurale și instituționale, decalajele de venituri ale consumatorilor, structurile ocupării și ponderea diferită a populației agricole între țări, determină un pluralism al modelelor de producție și de consum agroalimentar, cu implicații profunde asupra arhitecturii politicilor agricole, care intră în conflict cu practicile și politicile tot mai globale ale comerțului.

Competitivitatea, căutată permanent sub impulsul globalizării politicilor comerciale, reprezintă vectorul care propulsează agricultura productivistă și care generează tot mai acute probleme ecologice și de sănătate a oamenilor și animalelor.

2. EMERGENȚA SISTEMELOR DE AGRICULTURĂ PRODUCTIVISTĂ

2.1. Evoluții istorice

Evoluțiile științifico-tehnice și cele economice și comerciale din ultimii 150 de ani au determinat, în cazul agriculturii, un proces global de artificializare și comercializare a ansamblului proceselor sale natural-biologice.

Agricultura, deși mai conservatoare și mai inflexibilă la noutățile tehnice, are totuși unele sectoare în care a luat-o înaintea industriei. Așa de pildă, la mijlocul secolului al XIX-lea au apărut abatoarele în regim de bandă tayloristă la Chicago, după care, linia de asamblare introdusă de Ford în 1910 a fost construită în analogie la „banda de demontare” inventată în jurul anilor 1830 la Cincinnati, supranumită „porkopolis” – care transporta carcasele de porc și fiecare muncitor dezosa o parte pentru a avea productivitate. Ulterior s-a dezvoltat mecanizarea abatoarelor în uzinele de carne, trecând prin fazele intermediare – transport – industrializare – lanțuri de frig etc.; toate acestea au apărut chiar înaintea motorizării și chimizării agriculturii și a selecției genetice a plantelor și animalelor.

În acest interval de aproape două secole, specializarea agricolă și ecartul de productivitate între regiunile lumii s-au amplificat considerabil.

Produsele din carne s-au aflat în centrul tuturor proceselor; pentru țărani din Vest, porcul a devenit mijlocul cel mai comod de a expedia recolta de porumb la Chicago; industrializarea lanțului producției de carne de porc s-a extins rapid la bovine.

Exigențele diminuării costurilor de producție au bulversat în mod egal geografia orașelor și satelor; noi forme de diviziune a muncii orizontale (teritoriale) și verticale (pe filiere) s-au impus în agricultură.

Aceste sisteme au trecut și în Europa, unde, mai ales după cel de al doilea război mondial, asistăm la concentrarea funciară, la distrugerea sistemului tradițional de policultură – creșterea animalelor, motorizare etc., procese care au făcut ca într-o jumătate de secol să dispară zeci de milioane de ocupați în agricultură.

Cea de a doua revoluție agricolă, demarată în Europa după 1945 s-a derulat prin mecanizare/motorizare, chimizare și selecție genetică, în scopul garantării autosuficienței alimentare.

Procesele au fost posibile prin instituționalizarea cogestiunii între stat și sindicalismul agricol modernizator, care au favorizat introducerea agriculturii în sistemul capitalist și subordonarea acesteia ciclului industrial; o parte a societății a întreprins acțiuni pentru eradicarea simbolismului și a practicilor economiei țărănești și a formelor specifice de muncă.

Diferite regiuni s-au specializat în producția vegetală sau în variate tipuri de produse zootehnice sub solicitarea fabricanților de alimente, apărând fermele de zeci de mii de animale. S-a născut astfel economia de scară în agricultură, cel mai adesea în detrimentul dimensiunilor și cerințelor ecologice și sociale ale agriculturii. Aceste exploatații specializate au fost permanent susținute prin mecanisme de ajutor public.

Astfel, în Franța ultimilor ani, 7% din exploatații captau peste 80% din subvenții iar 5000 din cei mai mari producători de cereale (1% din exploatațiile agricole) primeau un ajutor anual de 750 mii franci, în timp ce la mai mult de 200 mii exploatații nu li s-au oferit decât 20 mii de franci pe an.¹

Această modernizare este conectată la mondializarea schimburilor comerciale, în care, puteri considerabile sunt deținute de Europa și SUA. Aceste puteri se manifestă atât prin intervenția etatistă, cât și prin forța grupurilor industriale; cele două niveluri intrând în sinergie.²

În particular, guvernul american nu a acceptat niciodată să piardă controlul pieței strategice a cerealelor, deținut de imperiile multinaționale de comerț (Cargill sau Continental Grains; în 1999 SUA controlau 54% din piața cerealelor față de 17% Europa).

Din trei hectare cultivate în SUA, unul este pentru export (SUA păstrează pentru sine 40% din producție și 80% din comerțul cu porumb).

SUA exersează constrângeri pentru europeni în vederea deschiderii piețelor către produsele lor (carne de vită cu hormoni, produse de substituie a cerealelor și oleoproteice care, încorporate în hrana animalelor au făcut să explodeze producția de lapte de vacă și carne de porc și pasăre).

Prețul noilor produse pentru hrana animalelor are un cost inferior la 40 USD/tonă, față de 125 USD/tonă de lucernă.

Utilizarea făinii de deșeuri animale este perfectă pentru o logică productivistă; aceasta a înlocuit soia. Șeptelul de animale din Anglia – cel mai numeros din Europa, hrănit cu deșeuri de la uzinele de ecarisaj a devenit cea mai bună sursă de proteine cu preț scăzut pentru bovinele europene.

Pentru a scădea costurile de producție, din 1983, producătorii de făinuri au renunțat la o fază esențială în obținerea proteinelor – extracția acestora prin vapori cu solvenți organici, care eliminau agenții infecțioși. Scăzând temperatura de condiționare a făinurilor, ei au realizat o economie de energie și o diminuare importantă a costurilor de producție.

Transformarea erbivorelor în carnivore a făcut din animale o materie primă pentru filierele industriale.

În fața unor asemenea aberații ecologice și sociale, responsabilii politici sunt chemați să facă dovada unei indiscutabile responsabilități deși Comisia

¹ Bodin – Rodier D., *Războiul alimentar a început (La guerre alimentaire a commence)*, Albin Michel, Paris, 2000, p. 151.

² Acest fapt a fost calificat, în anul 1993, de administrația americană drept conceptul "diplomației totale" (vezi Marechal J.P., *Humaniser l'economie*, De Bronwer, Paris, p. 12).

Europeană – în fața probelor științifico-medicale ce atestau ipoteza afectării sănătății umane – a decis în 1996, să manifeste „o atitudine rece pentru a nu provoca reacții defavorabile pe piață”¹.

Întreprinderile agricole ale viitorului trebuie să cumuleze patru niveluri de cultură: globală, mondială, națională și locală, care doresc să se integreze în logica pieței și a puterii mondiale.

Cursul actual al producției agricole din țările dezvoltate duce spre un productivism nefast pentru mediu (caseta nr. 2).

Caseta nr. 2

Un productivism nefast pentru mediu (pe exemplul Franței)

- agricultura rămâne principalul consumator de apă (50-80% din total);
- primul emițător de poluanți pe bază de azot (65%); al doilea emițător de fosfor (20%);
- Franța este al doilea utilizator de fitosanitare (3 kg/an/ha în medie);
- agricultura emite peste 90% din amoniac, 50% din metan și 25% din protoxidul de azot eliberate în Franța;
- concentrația fitosanitară în apa de ploaie atinge 1-3 miligrame/litru;
- acumularea de metale (cupru, zinc, cadmiu) din îngrășămintele și dejecțiile animalelor conduc la o toxicitate a solului pentru un orizont de 10-70 ani; peste 6,5 mil. ha sunt afectate de pH acid;
- 1% din orizontul fertil al solului se pierde anual în diferite zone;
- cercetarea și căutarea performanțelor au redus diversitatea speciilor: 30 de rase de bovine în 1950, în prezent, pentru șeptelul de lapte 3 rase dețin 98%, 90% din porumb este reprezentat de un singur soi;
- o singură varietate de mere (golden) deține trei sferturi din piață;
- utilizarea sistematică a produselor fitosanitare multiplică rezistența unor ciuperci (peste 150 sunt rezistente la fungicide), buruienile devin rezistente;
- folosirea masivă a antibioticelor la animale transmite rezistența la terapia umană;
- apar tulburări alergice, neurologice și canceroase;
- efectele OMG asupra ecosistemelor;
- efecte asupra calității apelor, a turismului, pisciculturii, industriei agroalimentare;
- neîncredere generală în alimentația modernă;
- dispariția susținerii publice pentru agricultură crește decalajele regionale;
- artificializarea agriculturii prin infrastructură și urbanizare;
- se lucrează la monitorizarea impactului pozitiv și negativ al sistemelor de producție agricolă.

Sursa: *Geoeconomica nr. 17/2001.*

¹ „Vaca nebună sau nebuniile productivismului?” („Vache Folle ou Folies du productivisme?”), Estelle Deleage, *Geoeconomie*, nr. 17, 2001, p. 97.

2.2. Efecte politice ale agriculturii productiviste

Cel mai vechi obiectiv al unei politici sistematice de susținere a sectorului agricol a constituit-o garantarea securității alimentare a populației.

Aceasta presupune creșterea producției care să acopere atât consumul spre o saturație, cât și necesarul rezultat din sporul demografic.

În vederea susținerii unui asemenea obiectiv complex, în 1945, a fost creată FAO; începând cu anul 1962 Europa vizează **autosuficiența alimentară**. Partizanii acesteia au invocat inclusiv rolul agriculturii în procesul de decolare economică (fapt enunțat adesea și în România ultimilor ani și care, privit prin prisma evoluției situației economice interne a agricultorilor dar și din perspectiva concurenței și a emergenței marilor companii agroalimentare transnaționale, apare ca ceva absolut exotic, desprins de realități și de posibilitățile concret-practice). FAO și UE sunt asociate adesea cu viziunea „statal-naționalistă” a politicilor agricole, în timp ce Banca Mondială, de pildă, este orientată spre schimburi internaționale și pe avantaje comparative.

Cert este că, așa cum rezultă din experiențele ultimelor 2-3 decenii, dacă sistemul intern de aprovizionare nu funcționează, o țară poate fi expusă manipulării prețurilor externe de către exportatorii proveniți din zonele ce au cunoscut o puternică **concentrarea a producției agricole**.

Caseta nr. 3

Concentrarea producției și a comerțului de produse agroalimentare

a) Există deja o puternică **concentrare a producției agricole** (SUA -41,8% din producția de porumb, 1998/1999, 48,8% din soia; China – 33,6% orez, 18,8% grâu; UE – 13,7% zahăr, 17,8% grâu;

Grâu		Porumb		Orez		Zahăr		Soia	
China	18,8	SUA	41,8	China	33,6	UE	13,7	SUA	48,8
UE	17,8	China	20,9	India	22,2	Brazilia	13,0	Brazilia	19,5
SUA	11,8	Brazilia	5,5	Indonezia	9,1	India	3,0	Argentina	10,6
India	11,3	UE	5,9	Bangladesh	5,0	China	6,6	China	8,6
CSI	9,6	Mexic	3,0	Vietnam	4,9	SUA	5,9	UE	1,2

b) **Polarizarea comerțului** – 62% din export și 70% din import sunt realizate de triada Europa, SUA, Japonia (concentrarea piețelor într-un număr redus de țări);

- clasamentul primilor 10 exportatori mondiali de produse agricole (1994-1996): SUA – 13,9%; Franța – 9%; Olanda – 8,5%; Germania -5,8%; Belgia – Luxemburg – 4,2%; Italia – 3,5%; Regatul Unit – 3,4%; China – 3,4%; Australia – 3,1%, Brazilia – 3,1% (430 mld. USD valoarea exporturilor medii 1994-1996);
- la produsele alimentare Franța deține locul I (locul acestora în 1961-1963: SUA – 1, Franța – 4, Olanda – 3, Germania – 12, Belgia – 13, Italia – 11, Regatul Unit – 8, China – 16, Australia – 2, Brazilia – 6);

- toate aceste țări sunt angajate în cursa de valorizare a materiilor prime agricole prin prelucrare și export;
- 40% din schimburile de produse agricole răspund teoriei ricardiene a complementari-tății economiilor naționale (materii prime tropicale S către N; echipamente N către S);

c) **Structura exporturilor mondiale de produse:**

- produse agricole brute (piscicultură și de pădure) – 553 mld. USD;
- produse alimentare brute și transformate – 443 mld. USD;
- materii prime agricole necomestibile – 110 mld. USD;
- produse ale industriei alimentare – 290 mld. USD.
- produsele agricole brute au scăzut de la 46% în comerțul mondial, în 1950, la 10% în 1998;
- serviciile dețineau în anul 1998 – 1.320 mld. USD, respectiv 20% din exportul mondial;
- în produsele alimentare brute și transformate produsele industriei alimentare dețineau 60% în anul 1995 (44% în 1984) – produsele industriei alimentare devin dominante în exporturile agricole;

d) Urmare a acestor evoluții, dar și în sensul susținerii expansiunii externe, crește rolul **investițiilor străine directe**, care acaparează segmente tot mai importante în producția și comercializarea alimentelor.

Inițial acestea au fost favorizate de existența imperiilor coloniale, apoi au cunoscut un reflux până în anii '80, după care a început un ciclu de investiții și comerț, de liberalizarea mișcării capitalurilor. În 1998 ISD ieșite reprezentau – 650 mld. USD; 2% din PIB mondial și 9,9% din export; rata de creștere după 1986 a fost de 25% pe an la ISD, față de 10% creșterea exporturilor și 8% creșterea PIB; în 1998 vânzările filialelor externe ale societăților multinaționale au însumat 11.400 mld. USD, față de 6.600 USD volumul exportului mondial; pentru produsele agricole, vânzările filierelor societăților multinaționale – 1996 – au însumat 350 mld. USD, față de 285 mld. USD valoarea exportului produselor agroalimentare; industria alimentară este încă mai slab internaționalizată; în țările OCDE, în 1994 au ieșit 100,2 mld. USD investiții în industria agroalimentară și au intrat 76 mld. dolari investiții externe. Circulația cunoștințelor – difuzarea modelului de consum occidental către țările în curs de dezvoltare este mai lentă la producția agroalimentară; pe acest teren se depun eforturi publicitare și de politică comercială; se construiesc megafirme ale industriei alimentare; în anul 1998 primele 100 de societăți multinaționale agricole se caracterizau prin următorii indicatori cheie:

	Maxim	Mediu	Minim
Cifra de afaceri (mld. USD)	54,8	8,7	1,8
Cifra de afaceri agroalimentară (mld. USD)	45,7	7,0	1,
Activ total (mld. USD)	54,9	8,0	0,7
Rezultatul net (mld. USD)	5,4	0,5	-0,6
Număr salariați (mii persoane)	265,0	35,3	0,9

În anul 1995 primele 10 firme de produse agroalimentare au cheltuit pentru publicitate 16 mld. USD – 6,4% din cifra de afaceri; se investește 5% din cifra de afaceri în comunicații – publicitate, 3% în producție și 2% în cercetare-dezvoltare; de regulă pentru 10 mld. USD cifră de afaceri se investește anual 1 mld. USD.

Autosuficiența clamată ca un obiectiv al politicilor agricole nu se mai regăsește prin prisma acestor evoluții; este vorba mai ales de susținerea permanentă a unei expansiuni externe de acaparare a piețelor și a sistemelor de producție și comercializare a celor slabi și de finanțarea prin tot felul de mijloace atât a agriculturii productiviste și competitive cât și a exportului surplusurilor.

Campionii acestor susțineri – SUA și UE – deși se acuză reciproc, nu încetează de a-și impune punctul de vedere pe terenul așa-zisei concurențe libere.

Susținerea estimată a producătorilor (care integrează toate ajutoarele) a atins, în 1998, 19.000 USD/1 activ agricol în SUA, adică de 44 ori venitul anual mediu a 3,2 mld. oameni din țări cu venit redus în 1995 și 18.000 USD în UE.

Pentru 1999, plafonul s-a ridicat la 21.000 USD în SUA și 17.000 USD în UE (ajutoare directe/activ – 11.000 USD în SUA și 5.500 în UE).

În același an, ajutoarele directe totale către agricultori au însumat în SUA 39% din venitul net al fermierilor; FAIR ACT impune numai ca terenurile să fie conservate în stare de a produce (pentru aceasta se acceptă subvenții).

“Cea mai bună competitivitate agroalimentară occidentală se explică mai puțin prin ajutoarele directe și indirecte, individuale și colective, agricole și neagricole actuale ci prin toate cele ale trecutului, care au construit avantajele structurale pentru agricultorii lor, inclusiv prin puternica protecție la importuri de care ei au beneficiat până în prezent.”

Nivelul actual ridicat al randamentelor occidentale se explică mai puțin prin intrările anuale actuale de capital; ele reprezintă un rezultat al stocului de echipamente performante, al componentelor tehnice ridicate, al creditelor cu dobânzi reduse etc.

Susținerea producției și a comerțului de produse agricole, presiunile pentru liberalizarea acestuia, generate de creșterea continuă a randamentului și a cantităților totale de hrană realizată în țările dezvoltate nu face decât să exporte instabilitate către țările expuse.

Presiunile pentru renunțarea la subvenții reprezintă o politică protecționistă în sine pentru că numai țările occidentale au acumulate mijloacele necesare pentru a o suporta.

Creditele pentru export și ajutoarele alimentare externe sunt subvenții implicite: lipsa subvențiilor și a susținerii agricole pentru țările sărace poate avea drept efect și scăderea prețurilor terenurilor care pot fi ușor cumpărate de investitorii transnaționali; ajutoarele și subvențiile pot crește prețul terenului.

Dacă subvențiile creează distorsiuni în prețurile mondiale, lipsa lor generează efecte și mișcări false, artificiale ale unor prețuri interne în diferite țări, în raport cu nivelul de dezvoltare.

Protecția față de importatori este susținerea cea mai recomandabilă pentru că este singura accesibilă pentru țările sărace (care nu au resurse), care constituie majoritatea comunității mondiale, fără a avea efecte de dumping.

Globalizarea modelului occidental de producție și consum prin publicitate și mijloacele societății informaționale se face înaintea sau în lipsa globalizării metodelor, tehnicilor, sistemelor și competențelor de producție occidentală; firmele din țările în curs de dezvoltare nu mai pot produce nici pentru propriul model de consum și nici pentru a intra pe piața modelului occidental.

3. CONȚINUTUL ȘI EVOLUȚIA POLITICII AGRICOLE COMUNE

3.1. Obiective și mijloace ale PAC

Politica agricolă comunitară este singura politică comună veritabilă pusă în operă de CE și reprezintă în acest domeniu un exemplu, deși este contestată de cei care nu doresc ca Europa să depășească stadiul de simplu spațiu al liberului schimb.

Fundamentele acesteia au fost inițiate prin articolul 39 al Tratatului de la Roma.

În 1957, Europa celor 6 era dependentă de restul lumii în ceea ce privește aprovizionarea sa alimentară. Pornind de la această realitate, politica agricolă comună avea drept principal scop creșterea productivității agriculturii și garantarea securității aprovizionării, propunându-și de asemenea și asigurarea unui nivel de viață echitabil pentru populația agricolă în condițiile stabilității piețelor și menținerii unor prețuri rezonabile pentru consumatori.

Practica agricolă comunitară s-a construit în jurul a trei principii: piața unică, preferința comunitară și solidaritatea financiară și cinci obiective: creșterea productivității, venituri echitabile pentru agricultori, stabilizarea pieței, respectiv asigurarea unui echilibru pe termen lung între cerere și ofertă, autosuficiența (sau securitatea ofertei) și prețuri rezonabile pentru consumatori.

Principiile PAC au fost enunțate la Stresa în anul 1958. Piața unică și preferința comunitară însemnau de fapt bariere comerciale.

În anul 1958, 23% din forța de muncă a CE 6 era ocupată în agricultură după ce se diminuase cu o treime față de anul 1950; în anul 1960 în agricultura comunitară (CE 12) lucrau aproximativ 21-22% din forța de muncă (în Portugalia peste 40% iar în Grecia aproximativ 55%; în anul 1997 ocuparea în agricultură se diminuase la 12-13% în Portugalia și 18% în Grecia).

Prin discursul de astăzi, într-o economie de piață, sprijinirea veniturilor nu are argumente economice; când a demarat PAC, gândirea economică și politică nu invoca însă asemenea argumente.

În cazul produselor agricole, elasticitatea cererii în funcție de venituri este foarte scăzută iar cererea crește mai ales datorită creșterii populației. Această din urmă a fost contracarată de progresul tehnic care a sporit producția și randamentele unitare ale factorilor; tot într-o economie de piață, nivelul ieșirilor de forță de muncă pentru produse cu cererea stabilizată sau saturată urmează creșterea de productivitate care numai astfel s-ar transforma în venit.

Pentru a răspunde la asemenea principii și obiective, PAC a utilizat mecanismele de prețuri și gestionarea sistemului de orientare și garanții agricole.

Începând din 1960 a fost pusă în practică Organizarea comună a pieței, care a acoperit progresiv mai mult de 94% din producția agricolă europeană.

Din 1967-1968, Consiliul de Miniștri, determină, pe bază de negocieri, prețuri orientative (sau pe obiective) și de intervenție (garantarea veniturilor pentru producători) pentru cea mai mare parte din produse.

În raport cu prețurile mondiale, sunt stabilite **prelevări și restituiri** pentru importuri și exporturi.

Prin mecanismele de prețuri ale PAC s-au utilizat mai multe tipuri:

- **prețuri orientative** – cele cu care se presupune că fermierii își vor menține sau crește venitul;
- **prag** – cele pentru funcționarii vamali – prețul mondial plus prelevarea; după 1992 prețul prag a rămas același dar prețul orientativ a fost redus cu o treime; pentru a menține prețul prag în funcție de oscilațiile prețurilor mondiale, se folosește prelevarea variabilă; prin runda Uruguay s-a introdus prelevarea fixă indiferent de oscilațiile prețurilor mondiale,
- **de intervenție** – prețuri de vânzare en gros minime pentru fermieri, care sunt garantate prin decizie politică și menținute de birourile autorizate să efectueze achiziții de intervenție, atunci când oferta este încă în exces; acesta este mai mic cu până la 10% față de prețul orientativ;
- prețul mondial este **ex post**; protecția se poate interpreta ca **export** de instabilitate; UE scapă de producția în exces prin subvențiile la export, accentuând instabilitatea pentru că scade prețul altor participanți la piața mondială;
- **prețul efectiv** de piață al UE, care este mai mare sau egal cu cel de intervenție.

Prețurile de intervenție au fost stabilite în ECU și intervin în acest caz și probleme legate de rata de schimb; din 1969 s-a renunțat la ratele de schimb fixe, trecându-se la cursuri flotante și apoi o flotare comună în cadrul SME; garanțiile la prețuri calculate în monedă locală au cunoscut astfel numeroase șocuri și sunt supuse la presiuni pentru compensarea acestora; există apoi și efecte de conexiune-interacțiune: prețul cărnii de porc depinde de prețul cerealelor, prețul laptelui poate avea impact asupra prețului cărnii de vită, terenul pentru sfecla de zahăr poate fi utilizat pentru porumb etc. Toate acestea complică aplicarea și funcționarea PAC și solicită o enormă birocrație.

O componentă extrem de importantă a mecanismelor PAC o reprezintă Fondul European de Orientare și Garanții Agricole – FEOGA, care asigură gestiunea sistemului fondată pe preferința comunitară. În timp, sistemul a devenit extrem de costisitor.

Reforme Mac Sharry ale PAC, din 1992, au redus de pildă prețul cerealelor cu o treime; prețul țintă pentru 1993-1995 s-a redus la 110 ECU/tonă, prețul de intervenție la 100 ECU, apropiat de cel mondial iar prețul prag a fost păstrat la 155 ECU; prin Agenda 2000 și după Berlin (1999) prețul cerealelor s-a redus cu 15%.

Subvențiile la export transformă exteriorul în importator iar agricultorilor respectivelor țări le diminuează veniturile; aceștia nu pot deveni nici exportatori pentru că ei nu pot produce la prețuri competitive; înlăturarea subvențiilor duce la creșterea prețurilor mondiale; tot așa se comportă și ajutoarele oferite către diferite țări; mai devreme sau mai târziu ele distrug producția locală.

Plățile compensatorii se bazează pe un preț garantat către fermieri; acestea acoperă diferențele între prețul de piață, care depinde de prețul mondial prin importuri libere și prețul garantat.

Plățile directe către fermieri nu creează distorsiuni ale costurilor de producție (acestea pot fi: plățile pe unitate de suprafață; plățile pe animal; plățile pe cap de familie de agricultori; impozitul negativ pe venitul agricol).

Toate politicile de susținere a prețurilor sunt foarte costisitoare.

Pentru punerea în practică a sistemului a fost necesar un deceniu (1960-1970) pentru ca principiile esențiale ale *organizării comune a pieței* să fie operaționale.

Acest sistem, apropiat de modelul francez, s-a lovit de tradițiile mult mai liberale ale celorlalți parteneri.

A implicat, de asemenea, sacrificii importante pentru consumatori (prețuri prea ridicate) și dificultăți de conciliere a sistemelor legislative naționale uneori divergente (de exemplu între Franța și Italia).

Ca urmare a problemelor intervenite, din 1968 ideea unei *profunde reforme structurale* a agriculturii europene – și implicit a PAC – a fost avansată și întreținută, prin publicarea, sub patronajul olandezului Sicco Mansholt a unui Memorandum privind reforma agricolă în CEE. Acesta a propus o politică selectivă, atât în raport cu producția, cât și cu tipul de exploatație. A fost pusă în discuție existența însăși a „exploatațiilor familiale”, care caracterizau încă agricultura țărilor membre.

Aderarea noilor parteneri în 1973 a adus în discuție încă o dată aceste probleme, în particular pentru Regatul Unit, care se aproviziona de pe piața externă Uniunii și din Commonwealth. S-a ajuns apoi și la probleme monetare, după 1971, odată cu renunțarea la paritatea fixă: includerea *compensațiilor monetare* a permis menținerea pieței unice, dar a avut și efecte perverse sensibile.

Solidaritatea financiară – sumele corespunzătoare PAC sunt repartizate între țările membre în funcție de prelevări. Marii importatori din afara Uniunii contribuie de asemenea puternic la finanțarea PAC.

Preferința comunitară – consumatorii europeni sunt liberi să se aprovizioneze atât de pe piața comunității cât și de pe piețele externe dar, dacă prețurile mondiale sunt mai scăzute decât cele comunitare, importatorii sunt obligați să plătească o prelevare până la nivelul prețului comunitar.¹

Prețurile produselor agricole erau fixate anual în ECU, restabilirea unității pieței se făcea prin intermediul compensațiilor monetare negative, în cazul unei

¹ Jean-François Malterre, Christian Pradeau, *L'Union Européenne en fiches*, Paris, 2000.

monede devalorizate și a subvențiilor (compensații pozitive) în cazul monedelor revalorizate. Acest sistem a întreținut distorsiuni în concurență prin penalizarea agricultorilor din țările cu monedă puternică.

Pentru perioada 1978-1992 s-a vorbit tot mai des despre criza PAC, ajungându-se la reforma din anul 1992.

Reforma din 1992 a produs o schimbare majoră a politicii agricole originale din anii '60. Dintr-un anumit punct de vedere aceasta a fost afectată de propriul succes – își îndeplinise obiectivele fixate prin Tratatul de la Roma din 1957, asigurând acoperirea nevoilor alimentare europene și modernizarea agriculturii comunitare.

În mai puțin de 20 de ani, din 1960 până în 1979, CE a evoluat de la situația de dependență în raport cu restul lumii, în ceea ce privește consumul agroalimentar la starea inversă, de exportator net de alimente.

Numărul de exploatații și de agricultori activi a scăzut considerabil (pentru Europa celor 6 numărul a scăzut de la 10,4 milioane la 4,8 milioane).

Exploatațiile de subzistență au fost modernizate (mașini, tractoare îngrășăminte etc.) și reorganizate pe criterii productiviste: toate țările, în măsură diferită, au cunoscut aceste mutații.

Cu toate acestea, politica comună devenea din ce în ce mai costisitoare.

Această politică care nu impunea nici o limită în domeniul producției, care integra agricultori uneori cu nivel de dezvoltare mult inferior (țările mediteraneene) și care răspundea unui consens necesar, a produs în timp creșteri importante ale costurilor sale.

Din 1979 până în 1992 cheltuielile FEOGA au crescut de la 10,5 mld. ECU la 36 mld. ECU; în 1988, de pildă, acestea absorbeau 63% din Bugetul comunitar.

Costul politicii agricole comunitare a ajuns să reprezinte în ultimii ani 85-90% din valoarea producției agricole la poarta fermei.

Transferurile agricole de la consumatori și contribuabili către fermieri au evoluat în zece ani conform datelor din tabelul nr. 1.

Tabelul nr. 1

Transferurile agricole de la consumatori și contribuabili către fermieri

	1986-1988	1991-1993	1996-1998
De la contribuabili – mld. ECU	22,5	44,5	58,5
De la consumatori – mld. ECU	84	79,4	52,4
Total – mld. ECU	102,0	123,0	111,0
Per capita – ECU	316	356	297
Pe fermier cu normă întreagă – ECU	10.000	14.000	14.000
Pe ha agricol – ECU	645	785	687

Prețurile garantate au încurajat exploatațiile să intre, în special după 1973, într-o „spirală a intensității”.

CE a început să se confrunte, fără rezultate pozitive pentru micile exploatații, cu stocuri în creștere (de brânză, lapte) care absorbeau 1/3 din bugetul FEOGA. Producătorii încep să amenințe CE că vor exporta la orice preț și se orientează, de exemplu, pentru a furniza grâu în SUA, Canada sau Australia.

Din 1979, necesitatea reformării anumitor mecanisme a devenit evidentă, în special datorită nevoii de a limita producția. Primele transformări s-au realizat în domeniul zahărului și a vinului pentru consumul curent. Eforturi importante s-au realizat și în ceea ce privește laptele, prin instaurarea taxei de coresponsabilitate¹, eșecul acestui dispozitiv a impus introducerea cotelor.² În 1988, sistemul a fost extins la cereale și oleaginoase.

Începând cu anii '80, ca urmare a evaluării impactului unor astfel de inițiative (în Franța numărul producătorilor de lapte s-a redus de la 385.000 în 1983 la 193.000 în 1992) ele nu au fost considerate suficiente, odată ce mediul internațional s-a degradat (colapsul fostei URSS a dezorganizat o piață importantă și a crescut concurența SUA). Dificilele negocieri ale Rundei Uruguay au dus la un efort suplimentar iar SUA s-au opus PAC.

Politica agricolă comunitară a ajuns treptat să fie supusă la presiuni și critici tot mai severe, care veneau atât din interiorul comunității, cât și din afara acesteia, solicitându-se reformarea.

Prin sistemul PAC, agricultura a devenit un paradox pentru economia europeană, consumând resurse financiare enorme în raport cu câștigurile.

Judecată prin prisma reducerii populației sale active, agricultura pare a fi principalul perdant al evoluțiilor economice și sociale ale lumii contemporane. Deși negocierile Rundei Uruguay au dedicat mulți ani acestei probleme, în Europa, PAC a absorbit mai mult de 50% din Bugetul comunitar. Acest paradox nu este specific numai comunității ci se manifestă în egală măsură și în SUA.

Paradoxul se manifestă în primul rând prin regresul spectaculos consemnat în materie de PIB.

În 1973, agricultura reprezenta deja 5% din PIB-ul CE. Acest procent a cunoscut reduceri importante în continuare: 25 de ani mai târziu, în 1996, aceasta nu mai reprezenta decât 1,7%. Deși se mențin încă diferențe importante între statele membre în funcție de istoria lor și de gradul lor de dezvoltare (în 1996, în Grecia reprezenta 5% din PIB, iar în RU numai 1%), în toate cazurile agricultura ocupă o poziție slabă în economiile naționale iar tendința de reducere a ponderii acesteia se menține în continuare.

În termeni de populație activă, aceeași constatare se impune și în materie de ocupare: agriculturii îi reveneau 11,3% în 1973 și 5% în 1996 din popula-

¹ Taxe de coresponsabilitate: penalizează producătorii care depășesc cotele fixate prin Cantitățile maxime garantate (CMG).

² Cotele – puse în practică în 1967 pentru zahăr și în 1984 pentru lapte, limitează producția pentru diminuarea cheltuielilor din secțiunea Garanții a FEOGA.

ția activă a UE-15. Este adevărat că în acest domeniu, ca urmare a tradiției și slabei productivități a anumitor categorii de agricultori, ponderea forței de muncă agricole se menține încă la un nivel ridicat: în Grecia, spre exemplu, acest sector deținea, în 1996, încă 20% din ocupare iar în Irlanda și Portugalia agricultorii reprezentau mai mult de 10%.

În ce privește garantarea securității aprovizionării, aceasta a fost realizată și prin sacrificarea unor culturi din țările în curs de dezvoltare în care două miliarde de oameni suferă de subalimentare.

Obiectivul de a asigura prețuri rezonabile pentru consumatori este atacat prin constatările potrivit cărora, după 1990, prețurile au crescut cu 11% deși cele ale producției au scăzut cu 15% (partea preluată de lanțurile de distribuție fiind în creștere).

La capitolul referitor la asigurarea unui nivel de viață echitabil pentru populația agricolă, se afirmă că disparitățile rămân și chiar au crescut; în Franța de pildă, s-au dezvoltat noi forme de sărăcie în rural, 22% din agricultori sunt lucrători săraci; 40% au un venit pe activ mai mic decât salariul minim pe economie – SMIC – este vorba de micile gospodării); aceste mici gospodării n-au putut răspunde cerințelor de productivitate impuse și au fost primele sacrificate de deriva productivistă și de cursa reducerii costurilor deși ele au reprezentat suportul esențial al luptei împotriva deșertificării rurale; micile exploatații nu au capacitatea de a beneficia de ajutoare publice și de subvenții europene.

Ca politică comună, PAC, a presupus un acord între statele membre.

Acest lucru a fost dificil în etapa de debut, dar și mai dificil în contextul extinderii, ducând la o criză a PAC și din cauza unor diferențe naționale evidente.

Acestea pot fi privite:

- a) Din perspectiva locului agriculturii, deși pe ansamblu, în termeni de PIB și ocupare, agricultura are statut de sector marginalizat în toate statele membre, la fel de evident este faptul că există încă un ecart important între centru și periferie. În cadrul acesteia din urmă includem Irlanda și Grecia, țări în care ponderea agriculturii în PIB și ocupare este încă importantă.
- b) Din perspectiva structurilor agricole pornind de la dimensiunea medie a exploatației, deși un criteriu mai semnificativ îl reprezintă Venitul brut al exploatației.¹ În acest context se pot delimita exploatațiile moderne, productiviste din nord-vest și exploatațiile sărace de la periferie. Diferențele în domeniul valorii adăugate nete pe unitate de timp anuală sunt relevante.
- c) Din perspectiva producției, zona centrală, performantă, a agriculturii UE se fondează pe creșterea intensivă a animalelor și cultura cerealelor; metodele tradiționale, semiextensive sau extensive, sunt în situație dominantă în cadrul culturilor mediteraneene.

¹ RBE, *Venitul brut al exploatației. Diferența dintre venituri și cheltuieli.*

Diferențele naționale se reflectă și prin punctele de vedere ale unor țări în legătură cu PAC.

“Clubul” țărilor cu agricultură performantă (Danemarca, Olanda, Regatul Unit), au beneficiat în mare măsură de avantajele PAC, și totodată sunt partizanele eliminării principiului preferinței comunitare pentru a li se facilita aprovizionarea. Din perspectiva exporturilor, capacitatea lor de organizare le permite să și le mențină la un nivel ridicat: exemplul olandez este concludent în acest sens. În 1997, Olanda se situa pe primul loc în comunitate cu un excedent de 17 mld. ECU, realizat prin comerțul cu țările Uniunii, față de 6,4 mld. ECU Franța.

Pentru unele țări, deficitul comercial agroalimentar este apăsător: în 1997, Germania avea un deficit de 10,2 mld. ECU, iar Regatul Unit 7,4 mld. ECU. Este evident că poziția germană față de PAC este nuanțată: beneficiază de diferite avantaje pentru propriile exploatații, dar accesul la importurile de pe piața extracomunitară, cu prețuri mai scăzute este tentant. În aceeași situație se află și Italia (- 6 mld. ECU), Austria (-1,7 mld. ECU) și Suedia (-1,7 mld. ECU), chiar și Portugalia (-1,4).

Franța reprezintă un caz particular întrucât ea este cea care a impulsionat crearea PAC, care a fost construită pe un cadru apropiat de modelul agricol național francez al anilor '50. PAC a adus profituri importante agriculturii franceze, care i-au permis modernizarea, această țară fiind primul producător agricol al UE și al doilea exportator mondial, după SUA (40,1 mld. dolari în 1996).

Atașamentul francez față de PAC este mai puternic decât cel al celorlalți parteneri.

Prin intermediul PAC, modernizarea generată și posibilă datorită mecanizării în continuă creștere a muncii agricole a dus la dispariția a numeroase exploatații. Cele aproximativ 130 de milioane de hectare suprafață agricolă ale UE se repartizau în anul 1990 pe 8 milioane de exploatații, iar în 1996 pe 7,3 mil. La această concentrare a contribuit și faptul că cei 15 milioane de activi nu asigurau decât 6,9 milioane UTA, restul activilor lucrând numai cu timp parțial în agricultură (78%). Scăderea activilor este constantă: în 1998, numărul de UTA s-a mai diminuat cu 115.000; astăzi se afirmă că în Europa, la fiecare trei minute dispare o fermă iar în Franța, anual dispar 30.000 de locuri de muncă și 25.000 de exploatații.¹

O consecință și un factor al modernizării este și dimensiunea fermelor.

Talia medie a exploatațiilor europene este încă destul de redusă (17,4 ha SAU). Aceasta ascunde însă diferențe importante între țări: în Regatul Unit exploatațiile au în medie 70,1 ha; în cea mai mare parte din țări, exploatația medie este de 30-40 ha (Danemarca, Germania, Suedia, Finlanda, Austria, Spania, Franța) în timp ce în Irlanda, Olanda și Belgia exploatațiile au o dimensiune medie cuprinsă între 15 și 30 hectare. În contrast se situează modelul

¹ Jean-François Malterre, Christian Pradeau, *L'Union Européenne en fiches*, Paris, 2000.

mediteraneeen: Italia – 6 hectare, Grecia – 4,5 hectare și Portugalia – 8,7 hectare pe o exploatație.

Politica agricolă comună a fost aplicată la modele diferite de agricultură, puse în evidență și prin varietatea exploatațiilor lor și prin productivitate.

Varietatea exploatațiilor poate fi privită din mai multe puncte de vedere:

- din punct de vedere al taliei: în democrațiile agrare exploatațiile sunt de dimensiuni relativ omogene, microexploatațiile dispar și cele mari se înmulțesc, în timp ce în țările din Europa de Sud realitatea latifundiară și cea microfundiară se opun (Portugalia de Nord și de Sud);
- în funcție de modul de realizare a valorii: coexistă sistemul exploatații proprii a terenului cu cel al arendării, arendarea caracterizând agriculturile mai capitaliste;
- în funcție de vârsta șefului exploatației: fenomenul de îmbătrânire este generalizat; în 1995, 2 milioane persoane aveau 65 de ani și peste, aceștia reprezentau 28% din total; populația în vârstă înregistrează diferențe importante de pondere: 37% în Italia, 31% în Grecia, 15% în Franța și 7,5% în Germania.

Modelele diferite de agricultură se manifestă și prin nivelul productivității. PAC a dus exploatațiile spre obținerea unei productivități tot mai mari deși se mențin încă importante decalaje; în termeni de valoare a producției finale agricole pe UTA, regiunile mediteraneene sunt caracterizate prin valori inferioare la 20.000 ecu, în timp ce în Europa de Nord-Vest valoarea indicatorului este de peste 45.000 ecu. În raport cu valoarea adăugată brută pe UTA, în 1995 ecartul era de 2,5:1 (25.000 și 10.000). Aceasta reflectă și diferența între nivelul de trai al lucrătorilor de pe exploatațiilor olandeze, comparativ cu cel din Franța și Anglia de Est sau cel din exploatațiile microfundiare din Portugalia de Nord și Grecia. Din acest punct de vedere pare ușor comic să vorbim despre o agricultură europeană.

Agricultura europeană se confruntă prin urmare cu o evidentă criză a exploatațiilor.

Paradoxal, agricultura o duce bine, dar exploatațiile sunt bolnave; această formulă exprimă destul de real situația din cea mai mare parte a țărilor UE și explică amploarea și violența manifestațiilor agricultorilor din ultimii ani.

De ce sunt oare exploatațiile europene în criză ?

Potrivit specialiștilor, această criză este întreținută, în primul rând, de evoluția cheltuielilor.

Dezvoltarea unei agriculturi tot mai mecanizate și productiviste s-a tradus în costuri din ce în ce mai mari: în anii '60 și '70 au fost puse în valoare cele mai importante suprafețe și prețul lor a crescut.

Prețurile inputurilor agricole s-au multiplicat și datorită șocurilor petroliere din 1973 și 1985.

Exploatațiile s-au îndatorat și, chiar dacă după 1985 costurile prezentate anterior au stagnat, agricultura s-a transformat într-o activitate bazată pe investiții substanțiale.

Al doilea fenomen al acutizării crizei exploatațiilor îl reprezintă scăderea prețurilor.

În valori reale, prețurile produselor agricole au scăzut cu 29% în perioada 1975-1990. Această tendință a afectat evident veniturile agricole; puterea de cumpărare a unei UTA a crescut foarte puțin, în special ca urmare a creșterii productivității (mai mult de 5% pe an în cei 40 de ani), a reducerii numărului de exploatații și a numărului de activi. Valoarea adăugată brută agricolă a scăzut constant după 1974, fenomen compensat din ce în ce mai mult de subvenții.

În al treilea rând, accentuarea integrării agroindustriale duce la criza exploatațiilor.

Numeroși alți factori au contribuit la tendința de reducere a producției agricole. Vom aminti raportul dintre ofertă și cerere: numărul consumatorilor europeni se menține aproximativ constant în timp ce oferta continuă să crească, fapt ce presează asupra prețurilor. În plan structural, produsele agricole sunt din ce în ce mai mult transformate înainte de a ajunge pe piață; sectorul de transformare preia tot mai mult din valoarea adăugată a agricultorilor: astfel, în cazul laptelui, se plătesc 0,27 ECU pentru fiecare kg la producător iar acesta este vândut la preț dublu consumatorului, sub formă pasteurizată.

Pe lângă factorii nominalizați ai crizei, există și alții care le creează acestora dificultăți: este vorba de foarfecele prețurilor, de reducerea forței de muncă ocupate, de concentrare etc.

Exploatațiile agricole europene s-au dezvoltat în cadrul PAC, și chiar dacă există inegalități enorme între cele competitive din Olanda sau Danemarca față de cele numite reziduale din Europa de Sud și vestul irlandez, toate depind de un cadru instituțional din care fac parte. Conjunctura (șocurile petroliere, stagnarea consumului) a dus la accentuarea „foarfecelui prețurilor” (creșterea prețurilor inputurilor, reducerea prețurilor de vânzare a produselor agricole) iar criza PAC a pus în discuție însăși fundamentele sale (productivismul).

Valoarea adăugată netă la costul factorilor pe UTA a reușit să crească din 1973 în 1997, cu prețul diminuării numărului de UTA, prin reducerea numărului de forță de muncă agricolă, de la 14,5 milioane UTA în 1973 la 6,9 milioane UTA în 1997: o diminuare medie anuală de 3,1% care a implicat dispariția unui număr important de exploatații.

În ce privește concentrarea, exemplul francez este relevant: numărul de exploatații s-a redus cu mai mult de 70%. Cel mai mult s-a redus numărul exploatațiilor cu suprafață mai mică de 10 hectare (de la 1,3 milioane la 244.000) în timp ce numărul exploatațiilor cu suprafață mai mare de 50 hectare a crescut de la 95.000 la 192.000.

În afara acestor critici și a altora pe care nu le mai reținem, PAC are și rezultate remarcabile.

Primul dintre acestea ar putea fi creșterea productivității.

Modernizarea susținută prin Tratatul de la Roma a dus în toate domeniile la creșteri importante ale producției agricole a CE. În perioada 1973-1987, în prețuri constante 1980, valoarea producției vegetale a crescut de la 59 la peste 70 miliarde ECU iar producția animalieră de la 62 la 78 miliarde ECU. Aceste creșteri au fost rezultatul intensificării modului de producție: în 20 de ani randamentul pentru grâu a crescut de la 20 la 70 chintale la hectar iar cel a vacilor de lapte s-a dublat.

Un alt rezultat notabil este și dependența de excedente.

Deși s-a constituit o veritabilă piață unică, UE mai importă încă, în particular pentru hrana animalelor, domeniu în care preferința comunitară nu este integral aplicată. Schimburile intracomunitare au cunoscut creșteri remarcabile: de la 17,5 mld. ECU în 1975 la aproximativ 130 mld. în 1997 (l' din exporturile din Franța sunt destinate partenerilor comunitari). Agricultură comunitară a devenit excedentară (pentru cereale, zahăr, legume, carne de bovine, porcine și pasăre); este pe punctul de a deveni exportatoare și concurentă pentru piața SUA, chiar dacă în 1997 balanța schimburilor agroalimentare cu aceasta afișa un sold deficitar de aprox. 6 mld. ECU.

Un pilon important al rezultatelor îl reprezintă independența alimentară, în cadrul căreia agricultura deține un loc esențial alături de industriile agroalimentare, dar și alte tipuri de industrii (mecanică, chimică etc.) sau de o parte importantă din sectorul terțiar (transport, comerț, bănci și servicii). Mai mult de 10% din populația activă a Uniunii gravitează în jurul agriculturii.¹

Tot la capitolul pozitiv se înscrie și dezvoltarea și menținerea mediului rural.

Deși cea mai mare parte a populației trăiește în mediul urban (mai mult de 75% în Benelux, Germania și Regatul Unit) mediul rural, care este dispus pe aproximativ 80% din suprafața totală a UE, nu poate fi considerat mai puțin important. Și agricultura reprezintă elementul cheie al organizării și întreținerii acestui spațiu. În acest context, UE a formulat strategii de dezvoltare rurală în cadrul cărora agricultura deține un rol fundamental.

Analiza și evaluarea politicilor agricole comunitare nu se poate încheia fără a pune în evidență și creșterea producțiilor agricole.

Creșterea producției agricole a UE a însumat 30% în intervalul 1973-1990; din acest punct de vedere PAC nu numai că și-a atins obiectivele, ci și le-a și depășit. Un agricultor hrănește astăzi 60 de persoane, față de 8,5 în 1954.

Producția animalieră este ramura dominantă a agriculturii vest-europene.

Ca în toate țările industrializate, modelul de consum s-a modificat fundamental, odată cu creșterea nivelului de trai. Din punct de vedere agricol, acest fenomen a avut ca rezultat o reorientare spre producția agricolă animalieră, care, în 1997, reprezenta 51,5% din producția finală agricolă a UE-15; 64

¹ Jean-François Malterre, Christian Pradeau, *L'Union Européenne en fiches*, Paris, 2000.

milioane hectare (din 139) sunt consacrate creșterii animalelor iar o parte importantă a producției de cereale este utilizată pentru consumul acestora.

În cadrul acesteia, ramura fundamentală o reprezintă creșterea bovinelor. UE-15 înregistrat în 1997 un efectiv 83 milioane de bovine; mai mult de 23 de milioane din acestea sunt vaci de lapte al căror efectiv a atins punctul culminant în 1983, după care a scăzut (-25% după 1984), datorită reintroducerii cotelor la lapte ca urmare a surplusului de unt și de lapte ce a marcat sfârșitul anilor '70 și începutul anilor '80. Regiunile sunt din ce în ce mai specializate, creșterea animalelor căpătând tot mai mult forme industriale (Danemarca, Germania de Nord, Olanda, Irlanda, sud-vestul britanic, vestul francez, Italia de Nord). UE-15 producea în 1995 7,2 milioane tone carne de bovine, 125 milioane tone de lapte, 1,9 milioane tone de unt și 6,2 milioane tone de brânză.

O opoziție foarte clară se poate sesiza între creșterea intensivă, industrială a porcinelor (119 milioane capete în 1997, 13% din șeptelul mondial) care furnizează 16 milioane tone de carne (locul doi pe plan mondial) și a păsărilor din Europa de Nord-Vest, care produc 8 milioane de tone de carne și 87.000 milioane de ouă (13% din producția mondială) și creșterea în sistem extensiv, tradițional a ovinelor și caprinelor (111 milioane capete) în zonele mediteraneene. Europa de Nord-Vest concentrează cea mai mare parte din efectivele de porcine din UE: Germania asigură 1/3 din producția comunitară.

În sectorul vegetal, se remarcă în primul rând producția de cereale și plante producătoare de proteină.

Cu o producție de peste 180 milioane tone în 1996, UE-15 a devenit al patrulea producător mondial de cereale; acest rezultat este pus în seama PAC. Uniunea este net excedentară în ceea ce privește grâul și își asigură autoaprovizionarea în cazul porumbului (al patrulea producător mondial). Producția s-a dublat după anii '50 și s-a menținut la un anumit nivel ulterior prin înghețarea terenului.

În schimb, pentru proteaginoase, producțiile de rapiță (5,8 milioane tone), floarea soarelui (4,1 milioane tone) și de soia (1,8 milioane tone) nu permit asigurarea autoaprovizionării Comunității, și acestea sunt concurate de producțiile de substituție a cerealelor importate.

Următoarea cultură importantă a agriculturii comunitare este sfecla de zahăr.

Sfecla de zahăr (117 milioane tone în 1995, 42% din producția mondială) este plantată tradițional în asolament cu marile culturi pe câmpurile cerealiere. Odată cu reducerea drastică a consumului, Europa suferă de asemenea și de un excedent de zahăr (producție de 16,8 milioane tone în 1997).

În fine, la legume și fructe consumul a crescut simultan cu producția (46 milioane de tone de cartofi, tot atâtea legume proaspete, 50 milioane tone de fructe). Intrarea țărilor mediteraneene în CE a contribuit la accentuarea tensiunilor între producători (Franța și Spania în particular). Pe de altă parte, aceste producții s-au adaptat gusturilor consumatorilor. În materie de vin UE ocupă un

loc excepțional, cu 155 milioane de hectolitri în 1996, aproximativ 60% din producția mondială; și în acest caz au fost necesare adaptări indispensabile.

Prin intermediul PAC, procesele de integrare agroindustrială s-au declanșat și ulterior s-au extins și s-au intensificat.

Creșterea gradului de urbanizare și dezvoltare ale societății de consum au fost acompaniate, în Europa, ca și în toate țările industrializate, de un proces de transformare tot mai complexă a produselor agricole în industrii agroalimentare din ce în ce mai performante.

Industriile agroalimentare au cunoscut în ultimele decenii creșteri importante de producție: numai în deceniul 80 producția s-a dublat și valoarea totală a producției lor a depășit 545 mld. ECU în 1996 în UE, care se situează pe primul loc la nivel mondial, înaintea SUA. Aceste industrii asigurau locuri de muncă pentru 2,8 milioane de salariați în 1991. Începând cu acest an, ocuparea a cunoscut reduceri importante (2,6 milioane pers. în 1996) ca urmare a modernizării proceselor tehnologice specifice. Realizează aproximativ 12% din valoarea adăugată a industriilor de transformare europene și dețin aproximativ 11,5% din total ocupării acestora. UE este cel mai mare producător mondial de produse alimentare, băuturi și produse din tutun; gradul de devansare a SUA a crescut în ultimii 10 ani.

Acest sector a fost afectat de reducerea consumului începând cu anul 1985. După acest an, stagnarea demografică și cea a veniturilor a fost acompaniată de o reducere netă a creșterii consumului (4,9% în perioada 1986-1990).

În oarecare măsură această stagnare a fost compensată de deschiderea pieței unice care a dus la accesul pe piața agroalimentară a consumatorilor din Europa de Sud. În condițiile unor exporturi destul de reduse (6,1% în 1996) soldul schimburilor agroalimentare ale UE a devenit excedentar (+4,4 mld. ECU în 1996). Aceasta participă la 42% din schimburile mondiale din acest domeniu.

Situațiile pe țări sunt însă contrastante: în 1997, 10 țări aveau sold pozitiv (Olanda – 13 mld. ECU, Franța 8 mld. ECU, Danemarca 5,5 mld. ECU, Irlanda 3,3 mld. ECU, Benelux 2,8 mld. ECU și Spania 0,5 mld. ECU) în timp ce restul aveau sold negativ (Germania – 3,4 mld. ECU, Italia – 4,5 mld. ECU și Regatul Unit – 4,8 mld. ECU). În 1999, în cursul primelor 10 luni, Franța a exportat în valoare de 190,3 mld. franci.

Industriile agroalimentare s-au adaptat la noile tendințe în domeniul consumului: în particular este vorba de extinderea gamei de produse realizate, care tind să fie din ce în ce mai transformate.

Aceste transformări ale IAA au impus noi și tot mai severe reguli de igienă și o creștere a gradului de tehnologizare a activităților desfășurate. Structura ocupării în acest sector s-a modificat considerabil, cei încadrați în sectoarele de cercetare-dezvoltare sunt din ce în ce mai numeroși, rămânând ca dimensiune însă sub nivelul celor din SUA. Sectorul de cercetare-dezvoltare din IAA, primește 0,2% din cifra de afaceri, în Franța, față de 0,7% în SUA. UE, prin

intermediul programului FAIR a participat la acest efort (646,5 milioane ECU pentru 1994-1998).

Noile condiții tehnice și emergența Pieței Unice fac ca aceste firme din cadrul IAA, mare parte din ele compuse din IMM-uri să fie nevoite să se concentreze și să capete caracter multinațional pentru a face față concurenței gigantilor din SUA. În Europa, principalele grupuri aparțin Europei de Nord (Regatul Unit cu Diago, de exemplu – cifră de afaceri – 17,8 mld. euro, Olanda cu Unilever, cifra de afaceri – 43,2 mld. euro) sau Elveției (Nestle – CA – 42,7 mld. euro). Analizele privind dimensiunea critică, din punct de vedere al eficienței, au dus la o concentrare accelerată.

În Europa de Nord-Vest obiceiurile de consum moderne legate de transformările modului de viață sunt de mult timp o realitate; organizarea IAA în forme private sau cooperatiste este deja foarte avansată.

În schimb, în Europa mediană și de Sud emergența marilor grupuri agro-alimentare este întârziată. Investițiile realizate aici de firmele comunitare dar și extracomunitare (Elveția, SUA) au explodat ca dimensiune după 1985, în condițiile Pieței Unice, consemnându-se ulterior un important număr de alianțe multiple.

3.2. Reforma politicilor agricole comunitare

Evoluțiile științifico-tehnice și tehnologice, dezvoltarea inegală a economiilor și a agriculturii din diferite țări, cele două șocuri ale prețului petrolului dar și extinderile succesive ale Uniunii reprezintă – alături de aplicarea în sine a PAC și de consecințele variate și inegale pe care aceasta le-a generat în rândul țărilor membre – numai câțiva din factorii care au acționat pentru reformarea acestui sistem de politici.

Dacă ar fi să sintetizăm pe scurt evoluția în timp a politicilor agricole comunitare, de la apariția CEE și până în zilele noastre, momentele importante ar putea fi următoarele:

- 1957 – Tratatul de la Roma fixa prin art. 33 obiectivele CEE în materie de agricultură – creșterea productivității, asigurarea unui nivel de viață decent pentru agricultori, stabilizarea piețelor, securizarea aprovizionării, asigurarea de prețuri convenabile pentru consumatori;
- 1962 – Punerea în practică a PAC prin crearea Fondului European de Garanții Agricole (FEOGA) pentru finanțare;
- 1972 – Prima ajustare a PAC prin măsuri structurale vizând modernizarea agriculturii europene;
- 1984 – Instaurarea unui control cantitativ al producției pentru a lupta împotriva supraproducției – tradus în cote (lapte) și cantități maxime garantate (CMG);
- 1988 – Plafonarea cheltuielilor agricole prin limitarea creșterii anuale a bugetului FEOGA;

- 1992 – Reformă de profunzime, pentru reducerea prețurilor garantate prin introducerea primelor pentru factorii de producție (reducerea costurilor) și crearea măsurilor de acompaniament;
- 1995 – Prezentarea Cărții Albe ce definește scenarii ale evoluției PAC la orizontul 2000;
- 1997 – Prezentarea Agendei 2000 – culegere de propuneri cuprinzând perspectivele politicilor și bugetul comunitar pentru 2000 – 2006;
- 1999 – Întâlnirea celor 15 șefi de stat ai țărilor comunitare la Berlin și fixarea cadrului reformei PAC pentru perioada 2000 – 2006;
- 2002 – Comisia a reexaminat parcursul PAC din optica stabilizării.

După cum se poate constata, primele măsuri de reformă, mai substanțială, au fost adoptate în anul 1988.

Multe din măsurile decise în anul 1988 au fost determinate de tendințele de limitare a producției înregistrate începând cu anul 1979. Au apărut însă idei noi, care au pus problemele în termeni diferiți: este vorba de înghețarea terenurilor. Acest program acordă prime substanțiale agricultorilor care nu își cultivă 20% din terenul lor timp de 5 ani. La aceasta se adaugă decizia de plafonare a cheltuielilor agricole (rata de creștere fiind limitată la 74% din rata de creștere a PIB comunitar) și generalizarea CMG sub forma „stabilizatorilor” (limite de producție pe produse: de exemplu pentru cereale – 160 milioane tone). În plus FEOGA a consacrat o parte în creștere din mijloacele aferente secțiunii orientări, în cadrul secțiunii garanții.

Ulterior, anul 1992 a marcat indubitabil o transformare importantă: reforma PAC a pus în discuție multe din principiile anterioare. A apărut practic o nouă politică agricolă comunitară. Punerea ei în practică nu a fost însă lipsită de contradicții.

Reforma din 1992 a reluat și a sistematizat o parte importantă din măsurile precedente: pentru cereale, oleaginoase și pentru creșterea animalelor, prețurile s-au diminuat (cu 29% în 3 ani), pământul lăsat nelucrat de producătorii de cereale a crescut.

Producătorii care respectau cota de teren înghețat primeau în schimb o compensare integrală a părții de venit corespunzătoare reducerii de prețuri. Pentru producția de carne de bovine, reducerea prețului garantat cu 15% în trei ani a fost acompaniată de o creștere a primelor pentru încurajarea creșterii extensive.

Acest din urmă aspect era corelat cu un nou obiectiv al reformei: protejarea mediului și dezvoltarea potențialului natural al satelor. Conceptul de productivism este înlocuit treptat de dezvoltare rurală durabilă.

Reducerea prețurilor garantate, lăsarea terenului necultivat și plafonarea nivelului cheltuielilor FEOGA au fost tot atâtea lovituri pentru concepțiile productiviste. UE a pus accent pe dezvoltarea rurală utilizând Fondurile Structurale prin Programele de Dezvoltare a Zonelor Rurale (PDZR), de exemplu pentru turismul rural (programul LEADER).

Principiul Politicii Agricole Comune s-a menținut: ajutoarele sunt finanțate din bugetul Comunității. Și, dacă în 1994, FEOGA nu mai reprezenta decât 49,3% din cheltuielile UE, în cifre absolute costul a continuat să crească.

Suportul nu se mai asigura prin prețuri, ci printr-un sistem de susținere directă a veniturilor, care a dus la creșterea ecartului între exploatațiile cele mai performante, ce primesc cea mai importantă parte din ajutoare și micii producători: la sfârșitul anilor 90, 80% din subvenții erau dirijate spre 20% din exploatații.

Această reformă a fost taxată ca incompletă iar criza exploatațiilor a continuat.

Cursa pentru productivitate și concurență externă a înlocuit productivismul atât în interiorul UE, cât și în afara sa. Această cursă începută după anii '80, a dus, între altele, la criza „vacii nebune” ca urmare a utilizării făinurilor animaliere tratate la temperaturi joase. Respectiva cursă a fost susținută și de progresele în ingineria genetică și de multiplicarea OMG.

Contextul mondial a reprezentat și va constitui de asemenea un factor esențial care determină schimbări de substanță în politicile agricole.

UE trebuie să facă față angajamentelor sale vis-a-vis de PECO; admiterea de noi membri și a agricultorilor acestor state a condus la o incertitudine a viabilității PAC.

De asemenea, Uniunea s-a lovit de poziția SUA și cea a Grupului Cairns care nu sunt de acord cu principiile PAC: negocierile Runde Uruguay în cadrul OMC (GATT) au provocat dezbinarea UE în cadrul acordului de la Marrakech. În 1999 tensiunile au crescut iar eșecul de la Seattle nu a făcut decât să se întârzie confruntările din cadrul OMC.

Consiliul european din martie 1999 a decis pentru perioada 2000-2006 o nouă reducere a prețurilor de intervenție garantate (-20% pentru carnea de bovine, -15% pentru cereale și produse lactate) iar primele directe compensatorii au crescut (distribuția acestora pe state înseamnă după unii analiști renaționalizarea politicii comune).

Acțiunile privind dezvoltarea rurală sunt din ce în ce mai mult integrate în PAC și gestionate în cadrul FEOGA.

Cheltuielile inerente sunt plafonate pe noile baze definite de Agenda 2000 nefiind clar dacă se poate vorbi în continuare de „modelul european”.

Noua reformă PAC, hotărâtă în 1999 la Berlin, pentru perioada 2000-2006, cu o revizuire în 2002-2003 își propune următoarele:

- întărirea competitivității agriculturii europene;
- simplificarea PAC;
- facilitarea procesului de lărgire;
- apărarea PAC în cadrul OMC.

Aplicarea reformei propuse urmărește să înlăture măsurile de incitare vătămătoare pentru mediu și să încurajeze mai mult practicile agricole durabile.

După F. Fischler – Comisarul UE pentru agricultură: „reforma are un singur obiectiv: să dea un sens subvențiilor agricole pentru agricultorii, pentru

consumatorii și contribuabilii noștri; proiectele noastre dau agriculturii perspective clare pentru a le permite să-și planifice viitorul. Ei nu vor fi constrânși să producă în pierdere pentru a primi ajutoare; ei vor avea posibilitatea să-și maximizeze venitul pe piață. Studiile arată că reformele fac să progreseze veniturile.”

Principiile reformei se pot sintetiza astfel:

- o plată mică pe exploatație care are ca referință perioada 2000-2002;
- subordonarea acestei plăți unice respectului normelor de mediu, de securitate a alimentelor, de bunăstare a animalelor, de sănătate și securitate a muncii;
- o degresivitate a plăților directe la marile exploatații pentru a degaja fonduri suplimentare pentru o politică de dezvoltare rurală mai viguroasă;
- măsuri complementare pentru organizarea piețelor; o ultimă scădere de 5% a prețului de intervenție asupra cerealelor parțial compensată, menținerea cotelor la lapte cu scăderea prețului de intervenție la unt și la lapte praf.

Susținerea dorinței Franței și UE pentru promovarea unei agriculturi durabile ar presupune o reformare a PAC care să urmărească:

- prețuri remunerate în conformitate cu costul de producție;
- oprirea susținerii directe și individuale la export;
- protejarea pieței europene față de importuri și negocierea de acorduri specifice cu țările în curs de dezvoltare pentru solidaritatea internațională și prin prețuri remuneratorii pentru toți;
- controlul cantității produse pentru a se adecva cererii interne;
- repartizarea echitabilă a producției în scopul protejării și conservării activităților agricole și rurale în toate regiunile;
- protecția mediului și producția de alimente sănătoase pentru toți.

Aceasta va permite UE renegocierea acordurilor agricole OMC în 2003 și

înaintarea spre un proces ce vizează stabilizarea prețurilor agricole mondiale, respectiv:

- reglementarea piețelor mondiale (internaționale);
- interdicția dumping-ului și respectul principiului suveranității;
- negocierea noilor modalități ale schimburilor internaționale și crearea de mecanisme pentru stabilizarea prețurilor produselor agricole;
- întărirea suveranității agricole și alimentare a regiunilor.

Exportul excedentelor agricole ale UE nu trebuie să prejudicieze agricultorii din alte țări; în acest scop se propune:

- o primă de bază de 5.000 euro pentru toate exploatațiile ce au cel puțin un activ agricol cu timp deplin și o prorată pentru un agricultor cu timp parțial;

- o primă unică pentru hectarul de culturi cerealiere și furaje;
- o primă complementară la ha pentru angajamentul practicării unei agriculturi durabile.

Toate aceste elemente se vor plafona la 20.000 euro pe un agricultor activ cu timp deplin.

Se cere totodată, deplasarea subvențiilor pentru producție, spre plăți în favoarea ocupării, protecției mediului și ajutoare pentru noile țări membre iar bugetul PAC să rămână același chiar dacă UE se extinde și deci producția ce se va compensa crește.

Nici nu au fost bine promovate în practică anumite obiective ale reformării politicilor agricole și au și apărut alte critici la adresa acestora.

Așa de pildă, după reformele din anul 1992 profitul societăților agroalimentare a sporit cu 120 mld. euro, agricultorii au pierdut 103 mld. euro iar contribuabilii au plătit suplimentar 22 mld. euro.

În 40 de ani de politici europene în agricultură s-a ajuns la o concentrare prin care 10% din exploatații încasează 67% din venitul produs iar 50% dintre cele mai mici ferme nu realizează decât 5% din venit.

Potrivit unor afirmații, reforma ultraliberală propusă de Frantz Fischler (reforma PAC din 1992 și Agenda 2000) au antrenat o insecuritate la nivelul lumii agricole, a consumatorilor și a mediului.

Abandonarea principiilor fondatoare ale PAC (în special preferința comunitară) a dus la o cursă a productivității și a competitivității, prin scăderea prețurilor la producători, favorizând concurența sălbatică și alinierea la prețurile mondiale care nu sunt altceva decât prețurile de desfacere rapidă a excedentelor agriculturii de peste ocean.

Decuplarea ajutoarelor de producție și acordarea unei rente pe exploatație prin referința istorică nu poate duce decât la accentuarea disparităților: „sărac ești sărac rămâi”; aceasta este poarta spre dezorganizare, speculație, chilipir.

Se afirmă că negocierile din cadrul OMC înseamnă veritabila sentință pentru moartea PAC; Consiliile europene de la Berlin (1999) și Bruxelles (2002) au slăbit capacitatea de negociere a PAC la OMC.

Noile orientări sunt considerate nedemocratice, întrucât ele sunt contrare intereselor majorității agricultorilor europeni.

După unele aprecieri, în anul 1999 (25 martie) la Berlin, a fost înmormântată reforma PAC ale cărei cheltuieli reprezintă 40% din bugetul UE pentru perioada 2000-2006, în cadrul definit de Agenda 2000. Aceste revizuiuri urmăreau să facă față sfidărilor viitoare ale agriculturii UE, să reducă dezechilibrele structurale, să pregătească adeziunea viitoarelor state membre și să înfrunte negocierile cu OMC.

Trei mari orientări au fost reținute pentru cei șase ani:

- simplificarea organismelor comune ale piețelor pentru a răspunde mai bine ofertei și cererii;

- încurajarea dezvoltării rurale, atât în sensul unei mai bune amenajări a teritoriului, cât și în cel al reconcilierii agriculturii cu mediul său;
- noul cadru financiar de 40,5 mld. euro pe an, pe o perioadă de șase ani pentru a înlocui regimul susținerii prețurilor printr-un sistem de ajutoare directe și ținând seama de incidențele lărgirii.

Comisia dorește o nouă reformă și a prezentat, la 10 iulie 2002, un plan vizând stabilizarea PAC, „reconcilierea agricultorilor, consumatorilor și contribuabililor” pe următoarele principii: pregătirea mai bună a integrării țărilor din Est, candidate la aderare; conformarea regulilor agricole UE la cele ale OMC; perenizarea PAC pentru a o salva.

Propunerile Comisiei au divizat statele membre: un „front de refuz” condus de Franța, cuprinzând țările din sud – Spania, Italia, Portugalia ca principale beneficiare ale actualei PAC; printre țările cele mai favorabile reformelor, Olanda, Danemarca și Suedia s-au alăturat Germaniei și Marii Britanii.

Pentru a înțelege mai bine pozițiile unor țări din actuala Uniune față de PAC, vom arăta că statele componente se pot grupa în *contribuabile nete* (Germania -4,3 mld. euro, Regatul Unit – 2,3 mld. euro, Olanda – 1,1 mld. euro, Belgia – 0,6 mld. euro, Suedia – 0,4 mld. euro, Luxemburg – 64 mil. euro) și respectiv *beneficiare nete* (Spania – 2,5 mld. euro, Franța – 2,3 mld. euro, Grecia – 1,98 mld. euro, Irlanda – 1,2 mld. euro, Danemarca – 0,5 mld. euro, Finlanda – 0,168 mld. euro, Portugalia – 0,076 mld. euro și Austria – 0,059 mld. euro).

Cei 15 au decis la Consiliul European din 24-25 octombrie 2002 să nu procedeze decât la adaptări punctuale pentru perioada 2003-2007 și să treacă la „marea reformă a PAC” înainte de 2007.

La 2 ianuarie 2003 s-au prezentat o serie de măsuri, un fel de sinteze între cele două grupuri, urmărind:

- întărirea competitivității agriculturii europene și contribuția la o mai bună apărare a PAC în OMC;
- o suplețe maximă pentru agricultori în alegerile lor de producție prin garantarea măsurilor;
- decuplajul plății unice pe exploatație independent de producție și degresivitatea pentru marile exploatații;
- ecocondiționalitatea (condiționarea ajutoarelor de diferite criterii ecologice și de dezvoltarea durabilă – respectul bunăstării animalelor și securitatea alimentelor);
- o politică de dezvoltare rurală mai viguroasă dotată cu mijloace financiare sporite.

Dacă de reforma PAC decisă în iunie 2003 profită dezvoltarea rurală și mediul, aceasta nu schimbă profund logica implacabilă care constă în reducerea prețurilor agricole în UE pentru a se apropia de cursurile mondiale: trecând de la susținerea prețurilor la susținerea veniturilor, PAC se dezangajează progresiv de organizarea piețelor, pentru a liberaliza anumite sectoare. În această

logică se înscriu decuplarea și „înverzirea” ajutoarelor înaintea alinierii PAC la acordurile agricole ale OMC.

Pentru perspectiva mai apropiată sau mai îndepărtată, Uniunea Europeană și politicile sale agricole se află la intersecția a două sfidări majore: *OMC și presiunile de peste ocean și procesul de extindere.*

4. POLITICILE AGRICOLE EUROPENE ÎN CONTEXTUL NEGOCIERILOR DIN CADRUL OMC

Problemele actuale și viitoare ale agriculturii și alimentației mondiale țin, în primul rând, de producție, de durabilitatea și sustenabilitatea creșterii acesteia în toate țările lumii și nu numai în cele dezvoltate. Fundamental pentru dezvoltarea globală durabilă din punct de vedere ecologic, economic și social nu este comerțul și politicile comerciale, pentru care se consumă în prezent o enormă energie umană și imense resurse financiare. Protecția și asigurarea producției de alimente pentru 2-3-4 miliarde de oameni care se luptă cu subnutriția este mult mai importantă decât bătălia cu surplusurile agricole și cu bogăția, pe care o poartă 500-600 milioane de locuitori din țările dezvoltate și care par conectați exclusiv la reglarea și echilibrarea profiturilor prin mijloace ale politicii comerciale libere.

Sistemul agroalimentar din țările industrializate este deficient din punct de vedere al durabilității; îmbunătățirea situației din acest domeniu impune considerarea acesteia drept scop dominant al politicilor și strategiilor agroalimentare, chiar dacă intră în conflict cu alte scopuri mult mai frecvent vehiculate și promovate: productivitate, profit, putere.¹

Acesta este centrat pe maximizarea producției și/sau a profitului; multe din aceste țări folosesc alimentele ca factor de putere în relațiile internaționale.

Activitatea agricolă din ferme depinde tot mai mult de semințe selecționate în funcție de cantitatea de producție pe care o pot asigura. Examinarea mai atentă a sistemului agroindustrial din țările industrializate relevă faptul că acesta depinde din ce în ce mai mult de utilizarea resurselor neregenerabile (ex: petrol), de substanțe chimice de sinteză, toxice pentru sol, animale, plante și oameni, de o bază enormă și costisitoare de cercetare și sisteme de service, agenții de reglementare, de subvenții și ajutoare, de piețe interne manipulate de publicitate și de piețe externe subordonate politicilor de putere internațională.

Se constată de asemenea că acest sistem ocazionalizează o creștere rapidă a impactului negativ atât asupra sănătății mediului (sol, aer, apă și a organismelor vii din acestea), cât și a oamenilor.

Este important să amintim aici faptul că aproape toate aceste dezavantaje sunt ignorate de metodele la modă în prezent, care absolutizează analiza cost-beneficiu și problemele comerțului.

Sistemul politicilor viitorului va fi necesar să-și schimbe orientarea în raport cu alte valori necomerciale ale vieții planetare.

Așa cum spunea Alvin Tofler în „Al treilea val”: „principala confruntare care ne va determina viitorul nu este cea dintre doctrinele partidelor politice

¹ Stuart B. Hill, *A Global Food and Agriculture Policy for Western Countries: Laying the Foundations*, Faculty of Agriculture, McGill University, Quebec, Canada, 2001.

dominante sau dintre grupuri cu interese speciale, *ci dintre cei care sprijină, apără și conservă instituțiile de bază ale societății industriale de masă, pe de o parte și pe de altă parte cei care recunosc că cele mai urgente probleme ale zilei de azi, incluzând aici și durabilitatea sistemului agroalimentar, nu pot fi rezolvate în cadrul actualului sistem.*

În centrul acestor dezbateri se află cei care susțin centralizarea și cei care militează pentru descentralizare, cei care reprimă diversitatea și cei care luptă să o conserve și să îi legitimeze existența.”

Politicile agricole din țările dezvoltate se află în prezent în tranziție; după ce a fost favorizată autosuficiența și agricultura productivistă, astăzi acestea **par a se decupla de producția propriu-zisă**, conectându-se mai ales pe aspectele comercializării surplusurilor și încercând să combată susținerea creșterii randamentelor la alții.

Cu toate acestea, protecția agriculturii în țările cu venituri înalte rămâne la fel de ridicată ca și la sfârșitul Rundei Uruguay, distorsiuni serioase continuă să afecteze țările în curs de dezvoltare.

Negocierile OMC în domeniul agriculturii, care au început în anul 2000, au reușit să facă progrese în clarificarea și configurarea elementelor tehnice și procedurale și au generat un număr important de propuneri fără a se ajunge la punctele de bază privind accesul pe piață.

Declarația Ministerială de la Doha semnala „îmbunătățiri substanțiale ale accesului pe piață, reducerea, pe etape, a tuturor formelor de subvenții pentru export și reduceri ale măsurilor interne cu efecte asupra distorsionării comerțului.” Negocierile privind accesul pe piețe se vor axa pe tarife și cote de tarife iar negocierile privind subvențiile interne se vor axa pe „casetă albastră”, care conține subvențiile legate de producție (și, prin urmare, distorsionează comerțul).

UE, și Franța în particular, au obiectat puternic, până în ultimul moment, în ceea ce privește etapizarea intervențiilor în domeniul subvențiilor la export; pentru a primi aprobarea de către UE a textului, a fost necesară inserarea formulei „fără a prejudicia rezultatul negocierilor”. Aceasta a moderat obligațiile privind eliminarea subvențiilor la export, fiind necesară pentru a evita eșecul negocierilor de la Doha.

Țările în curs de dezvoltare vor beneficia de tratament special și diferențiat, care va lua în considerare **cerințele de securitate alimentară și de dezvoltare rurală**. „Preocupările necomerciale vor fi luate în considerare în cadrul negocierilor” domolind astfel sensibilitățile UE privind bunăstarea animalelor, protecția consumatorilor și dezvoltarea rurală, fără a menționa însă „multifuncționalitatea.” Orice menționare a acesteia în text ar fi dus la ieșirea din negocieri a Grupului Cairns.

4.1. Poziția UE în contextul negocierilor din cadrul OMC

Uniunea Europeană a semnalizat – prin reformele politicilor agricole – o preocupare pentru sănătatea mediului, a oamenilor, plantelor, animalelor, pentru o dezvoltare rurală durabilă și pentru o agricultură multifuncțională.

În cadrul OMC, UE se pronunță pentru acorduri echilibrate în materie de comerț cu produse agricole.

În acest sens Franz Fischler¹, negociatorul șef al Uniunii Europene pentru agricultură sublinia:

“...Suntem gata să reducem sprijinul intern pentru a evita distorsionarea comerțului și să reducem gradul de susținere a exportului. Dar nu suntem pregătiți să mergem să urmărim această cale singuri. Partenerii noștri trebuie să facă același lucru. Și ei trebuie să-și reducă subvențiile ce duc la distorsionarea comerțului și subvențiile la export.”

UE nu spune „nu” liberalizării. Noi spunem „da” veghind ca toate țările, incluzându-le și pe cele în curs de dezvoltare, și UE, să beneficieze de aceasta.

Nu spunem „nu” unor viitoare reduceri în domeniul suportului acordat fermelor interne.

Spunem „da”, menținând acele ajutoare care să conserve capacitatea agriculturii de a satisface cerințele societății noastre. Vrem de asemenea să ne asigurăm că problemele necomerciale, cum sunt protecția mediului, securitatea alimentară și calitatea sunt rezolvate. În comun cu mulți alți membri ai OMC, noi vrem să valorificăm potențialul agriculturii nu numai pentru alimente ci și pentru protecția mediului și menținerea viabilității zonelor rurale. De asemenea, considerăm că eficiența producției efectivelor nu implică cruzimea față de animale.

Insistăm consecvent ca preocupările necomerciale să fie incluse în negocieri pentru ca liberul schimb să fie atins fără a prejudicia preocupările legitime ale cetățenilor.

Nu spunem „nu” viitoarelor reduceri ale subvențiilor la export. Spunem „da” asigurându-ne că o disciplină echivalentă este introdusă prin alte instrumente ale competiției exporturilor. Ceea ce nu putem accepta este ca subvențiile la export să fie singurul scop al viitoarei discipline, iar creditele de export să nu fie supuse aceleași discipline, în timp ce statele comerciante sau alți exportatori cu statut de monopol pot utiliza o piață pentru a o substitui alteia și în timp ce ajutoarele alimentare nu sunt utilizate pentru a înlătura suferința ci pentru a soluționa problema excedentelor. Toate aceste obiective trebuie aduse în discuție în cadrul negocierilor.

În cadrul negocierilor OMC, UE va face tot posibilul să evite situațiile în care unii câștigă iar alții pierd. Aceasta prezintă valabilitate în cadrul competițiilor

¹ *EU agriculture and the WTO*, European Commission, Directorate General for Agriculture, 2003.

sportive – dar nu pentru negocieri serioase, pentru simplul fapt că în cazul unor negocieri reușite toți câștigă.”

Poziția UE se bazează pe prevederile art. 20 al Acordurilor Agricole – Runda Uruguay, care are drept obiectiv realizarea unor reduceri viitoare ale suportului și protecției, includerea unor preocupări necomerciale și necesitatea de a asigura o tratare specială și diferențiată a țărilor în curs de dezvoltare.

Din perspectiva accesului pe piață, UE își propune să crească gradul de acces pe piețe în beneficiul tuturor țărilor membre OMC. Acesta este un obiectiv important pentru UE, care este cel mai mare exportator mondial.

Din perspectiva susținerii interne, UE își propune reduceri viitoare ale suportului acordat în condițiile menținerii căsuței albastre și verzi, ținând cont de rolul esențial jucat de acestea în trecerea de la sprijinul prețului de piață la plățile directe.

În ceea ce privește competiția în domeniul exporturilor, UE consideră că este urgent necesar să se acționeze pe mai multe planuri, comparativ cu Acordurile Agricole ale Runde Uruguay, care acoperă numai subvențiile la export.

UE este de acord să negocieze reduceri ale rambursărilor la export, în condițiile în care celelalte instrumente, inclusiv creditele pentru export și abuzul de ajutoare alimentare sunt de asemenea supuse disciplinei comerciale.

Odată cu întrunirea de la Seattle, preocupările necomerciale capătă importanță în întreaga lume. Societatea civilă luptă pentru a i se face auzite problemele iar guvernele acordă o atenție mai mare și altor roluri pe care le joacă fermierii, dincolo de producția de hrană. În acest context, rolul multifuncțional al agriculturii, care include și contribuția la dezvoltarea durabilă, protecția mediului, creșterea vitalității zonelor rurale și eradicarea sărăciei, atât în țările dezvoltate cât și în curs de dezvoltare, sunt incluse în agendă și trebuie să fie tratate în procesul de negociere.

Istoria, agricultura, cultura, vremea, toți acești factori contribuie la o nouă abordare a agriculturii, privită mai mult decât o activitate economică subordonată legilor pieței.

În ceea ce privește securitatea alimentară, consumatorii au dreptul de a primi asigurări din partea OMC că regulile acesteia nu vor afecta piețele produselor.

Tratamentul preferențial și diferențial. UE este de departe cea mai mare piață pentru exporturile de produse alimentare provenite din țările în curs de dezvoltare, în mare parte datorită regimului de preferințe comerciale acordat acestora. În plus UE a introdus o schemă care asigură accesul, fără taxe vamale, pentru toate produsele țărilor slab dezvoltate, inclusiv cele alimentare, exceptând armele.

Mulți din cei 142 de membri ai OMC sunt țări în curs de dezvoltare și interesele lor vor domina agenda discuțiilor agricole. UE intenționează să se asigure că interesele lor particulare vor fi subiect de negociere.

În final, UE consideră „clauza păcii” și „clauza de salvagardare”, agreate la ultima rundă de negocieri, ca utile în implementarea acordurilor agricole și pledează pentru introducerea de noi instrumente de acest tip la următoarele negocieri.

Pentru a argumenta poziția UE în cadrul negocierilor OMC este util să arătăm că aceasta este cel mai mare importator de produse agricole.

În anul 2000, de pildă, importurile de produse alimentare ale UE au atins 58.200 milioane euro (5,7% din totalul importurilor); principalele produse importate sunt fructe tropicale, cafea, ceai, cacao, condimente, semințe pentru ulei și fructe oleaginoase; principalii furnizori sunt: țările Europei Centrale și de Est, membrii NAFTA (Canada, Mexic, SUA), membrii Mercosur (Argentina, Brazilia, Paraguay, Uruguay), și cele 77 țări africane, caraibiene și din Pacific. În septembrie 2000, Comisia a adoptat o propunere privind accesul liber de taxe pe piața UE a tuturor produselor din țările cele mai slab dezvoltate.

Exporturile de produse agricole ale UE au atins, în același an, 58.000 milioane euro (6,2% din exportul mondial de produse, locul 2 după SUA în ierarhia mondială); principalele produse exportate includ vinul și produsele spirtoase, produse din lapte, carnea de vită, varietate preparate alimentare, inclusiv produse pe bază de cereale și orez. Principalele piețe de export sunt NAFTA, PECO, Rusia și țări din bazinul mediteranean.

În spiritul reformei din anul 1992, Agenda 2000 continuă și accelerează trecerea de la subvenționarea prețurilor la plățile directe, asigurând suport oamenilor și nu produselor. Acesta este un nou pas în direcția unui sprijin mai decuplat.

Ca și în cazul rundelor anterioare ale reformei plățile directe sunt decuplate de prețul și volumul outputului și sunt corelate prin programe de limitare a producției. Ca rezultat, în cazul culturilor arabile, 10% din pământul destinat acestora este scos din producție în fiecare an, în vederea reducerii ofertei și contribuind astfel la stabilizarea pieței mondiale.

Creșterea valorii plăților directe nu compensează integral pierderile generate de reducerile prețurilor instituționale. Gradul de acoperire al acestora variază între 50% în cazul sectorului culturilor arabile și 80% în cazul sectorului bovine. Reducerea prețurilor instituționale și nivelul redus al compensațiilor duc la o creștere a receptivității fermierilor la semnalele pieței.

Efectele reformelor din 1992 și ale Agendei 2000, au dus la o transformare majoră a politicii UE referitoare la ferme. PAC din 2000 nu mai seamănă cu cea din 1990. Sumele destinate subvenționării prețului pieței și refinanțării exportului au reprezentat aproximativ 90% din bugetul fermelor UE în perioada 1989-1991. Pentru anul 2006 se estimează că acestea vor mai reprezenta numai 20%. În schimb, plățile directe prin programele de limitare a producției pot să crească la aproximativ 80% din bugetul fermei în anul 2006, comparativ cu 10% în 1989-1991.

În concluzie, se susține că UE face eforturi majore pentru a-și redirecționa politica spre instrumente care să asigure o mai mare transparență și care să nu distorsioneze piața. UE este pregătită să restrângă măsurile de suport care distorsionează comerțul asigurându-se că se mențin conceptele de căsuță albastră și verde. Aceste măsuri au jucat un rol esențial în contextul transferării centrului de greutate de la sprijinirea prețului pieței la plățile directe. Impactul măsurilor specifice așa-numitei căsuțe albastre asupra comerțului a demonstrat că utilizarea plăților directe are un efect mult mai puțin distorsionant asupra comerțului. Mai mult, CE propune ca aceeași disciplină să fie aplicată subvențiilor specifice „căsuței de chihlimbar” care sprijină performanțele la export prin acordarea de compensații pentru variațiile prețurilor pieței.

Runda Uruguay a Acordurilor Agricole (URAA) a făcut pași importanți în impunerea unei mai mari discipline în domeniul subvențiilor pentru exportul de produse agricole.

UE și-a onorat obligațiile ce îi revineau conform URAA și a mers chiar mai departe.

În perioada 1995-1999, UE a folosit mai puțin de 60% din posibilitățile financiare care erau acordate de URAA. Suportul total al pieței (inclusiv subvențiile pentru export) au scăzut treptat de la 91% din suportul total în perioada anterioară anului 1992, putându-se ajunge la mai puțin de 21% în anul 2006.; rambursările la export reprezintă în prezent numai 12% din cheltuielile PAC, comparativ cu 25% în anul 1992.

Pe plan intern, ultima rundă de reformă a politicilor UE a contribuit la aducerea nivelului prețurilor din interiorul acesteia aproape de cele de pe piața mondială, deschizând drumul spre exporturi nesubvenționate.

UE este dispusă să negocieze noi reduceri în cadrul programului de rambursări la export, în condițiile în care toate formele de competiție la export sunt dezbătute la masa negocierilor. Mai precis creditele pentru export, schimburile unilaterale și abuzul de ajutoare alimentare vor face obiectul discuțiilor. Numai dacă toate formele de competiție la export sunt tratate în același mod și sunt subiect al disciplinei OMC și a regulilor de transparență specifice subvențiilor la export, se poate spera într-un acord în acest domeniu.

Demonstrațiile publice, declanșate la Seattle și mai recent la Geneva cu ocazia Summit-ului G8, în contextul general al „mișcărilor antiglobalizare”, arată că societatea civilă în ansamblu este îngrijorată de efectele pe care comerțul le poate avea asupra mediului, a eforturilor de dezvoltare și a bunăstării animalelor. Aceste voci se fac auzite și la nivel național, din ce în ce mai multe guverne fiind nevoite să le acorde o mai mare atenție.

Agricultura trebuie să aibă un loc privilegiat în aceste dezbateri iar negocierile agricole în derulare vor trebui să abordeze multe din asemenea probleme. Acesta este motivul pentru care UE, împreună cu tot mai mulți membri OMC, insistă pentru includerea preocupărilor necomerciale în cadrul negocierilor.

Prin art. 20 al URUA, așa-numita „agendă în lucru”, se conturează cadrul negocierilor agricole, destinat să asigure continuarea procesului de reformă din agricultură. În același timp, art. 20 prevede că preocupările necomerciale să fie luate în discuție în contextul negocierilor; pentru UE, problemele de acest tip includ dezvoltarea rurală, eradicarea sărăciei, mediul, securitatea alimentară și bunăstarea animalelor.

Protejarea peisajului moștenit a devenit de asemenea o preocupare politică în ultimii 10 ani; necesitatea promovării unei dezvoltări durabile este inclusă în Tratatul UE. Agricultură de fermă, care ocupă aproximativ jumătate din suprafața UE, este cea mai în măsură să deschidă drumurile în aceste direcții. Este unanim acceptat în prezent că, comunitățile de fermieri sunt cel mai bine plasate din punct de vedere al contribuției pe care o pot avea la managementul spațiilor naturale.

În ceea ce privește *securitatea alimentară*, Comunitatea împreună cu ceilalți membri OMC *au dreptul de a stabili nivelul de protecție pe care îl consideră cel mai adecvat*; principiul *precauției este relevant în acest sens*. Este vorba de cazurile în care datele științifice sunt insuficiente, neconcludente sau incerte și evaluările științifice preliminare indică faptul că există suficiente motive de îngrijorare asupra efectelor potențial periculoase pentru sănătatea mediului, oamenilor, animalelor și plantelor, care pot fi incompatibile cu nivelul de protecție ales de o anumită țară. Totodată, aceste preocupări nu trebuie nici amplificate și nici transformate în mijloace de protecție comercială.

Este de asemenea important ca activitatea comercială să nu submineze eforturile de îmbunătățire a protecției și bunăstării animalelor; nu este în intenția UE ca prin includerea acestor probleme în negocieri să se creeze noi bariere comerciale; dorința este ca tendințele de liberalizare să nu antreneze reduceri de competitivitate în standardele bunăstării animalelor.

Comunitatea de agricultori este un jucător cheie în dezvoltarea zonelor rurale și protecția mediului; tendințele din ultimii 10 ani arată că activitatea agricolă nu mai ocupă locul principal în comunitățile rurale; deși s-a constatat o reducere importantă a numărului de ferme și de fermieri, exploatarea familială reprezintă încă un factor cheie al regenerării economice a zonelor rurale; politica de dezvoltare rurală a UE a cunoscut o revizuire importantă în anul 1999; reforma este destinată să contribuie la creșterea competitivității rurale și la conservarea mediului și a moștenirii rurale europene.

Eșecul politicilor de susținere a zonelor rurale poate duce la situații cu care suntem deja familiarizați: întreruperea serviciilor de bază, oameni care pleacă la oraș și dispariția treptată a modului de viață rural; în acest context, sprijinirea agricultorilor pentru a face față la un mediu cu competitivitate în creștere și găsirea de noi soluții de afaceri și dezvoltare pentru zonele rurale, reprezintă mijloace importante de a promova viața la țară, în special în regiuni cu o densitate relativ ridicată a populației.

Agricultura, ca sector economic, trebuie să fie versatilă, sustenabilă și competitivă; trebuie să fie capabilă să mențină tradițiile vieții la țară, să conserve natura și să aducă contribuții importante la vitalitatea zonelor rurale; obiectivul UE este să mențină dreptul de a implementa măsuri care să sprijine agricultura să-și îndeplinească cât este posibil funcțiile, în condițiile implicării unor distorsiuni minime a raporturilor comerciale.

În plus, agricultura ocupă un loc important și în menținerea identității naționale și a culturii.

4.2. Evoluții recente ale negocierilor și pozițiile OMC și UE

Recent, Comitetul OMC pentru agricultură s-a întâlnit (1 iulie 2003) pentru a revizui progresele înregistrate după eșuarea respectării termenului de 31 martie 2003. La această dată membrii își mențin pozițiile lor intransigente, cu toate că acordurile privind reforma PAC lăsau loc unor speranțe; multe țări (membrele UE, Elveția, Norvegia, Japonia și Barbados) consideră necesară elaborarea unei noi variante a documentelor de negociere. Altele, cum ar fi, Egipt, Zimbabwe și Uganda consideră că actuala variantă este adecvată.

În cadrul întâlnirii au fost puse în discuție măsurile de salvagardare (siguranță) speciale, care asigură posibilitatea țărilor în curs de dezvoltare să blocheze valorile neașteptate de importuri și conceptul de produs special care a fost de asemenea revizuit. Acest concept oferă posibilitatea țărilor în curs de dezvoltare de a introduce reduceri mai mici decât cele generale și în legătură cu care se mențin neînțelegeri referitoare la modul de definire a produselor speciale¹.

La data de 7 iulie 2003, Stuart Harbison, responsabilul cu negocierile în domeniul agricol a elaborat un raport prin care propune modalități de liberalizare a agriculturii.

Acesta cuprinde:

- modalitățile ce vor fi folosite pentru reducerea tarifelor;
- mijloacele de îmbunătățire a accesului pe piață;
- probleme legate de aplicarea regulilor, cum ar fi modul de administrare a cotelor privind tarifele;
- măsuri speciale de salvagardare; tratament diferențial și special;
- formula ce va fi utilizată pentru eliminarea restituirilor la export;
- implementarea disciplinei în domeniul creditelor pentru export;
- implementarea disciplinei în domeniul ajutoarelor alimentare;
- implementarea disciplinei pentru operațiunile realizate de întreprinderile comerciale de stat;
- modalități de reglementare a sprijinului intern;
- extinderea flexibilității pentru membrii care au aderat recent;

¹ *WTO agreement on agriculture. The EU position on the WTO agreement on agriculture: news*, Technical Center for Agriculture and Rural Cooperation, ACP – UE, August 2003.

- extinderea flexibilității pentru alte grupuri, cum ar fi micile țări în curs de dezvoltare insulare și alte grupuri vulnerabile din țările în curs de dezvoltare și economiile în tranziție;
- viitorul „clauzei de pace”.

Anterior acestei variante, Comisia Europeană își exprimase punctul de vedere referitor la revizuirea raportului aceluiași Harbison, prezentat pe 18 martie 2003.

În legătură cu prima variantă a raportului s-a pronunțat și Institutul de Cercetări pentru Economia Alimentară din Danemarca, ajungând la următoarele concluzii:

- 80% din câștigurile așteptate – de 100 mld. USD – în domeniul creșterii venitului global, revin țărilor OCDE, în timp ce restul de 20% va reveni unui număr relativ important de țări în curs de dezvoltare, inclusiv țările cele mai slab dezvoltate;
- importurile nete de produse alimentare ale țărilor în curs de dezvoltare vor fi afectate negativ de creșterile importante ale prețurilor importurilor;
- beneficiarii tradiționali ai preferințelor vor fi afectați negativ de liberalizarea comerțului multilateral.

Cea mai importantă constatare a institutului danez este aceea că partenerii mai puțin puternici vor fi în continuare afectați de acordurile agricole, în timp ce exportatorii OCDE, cum ar fi statele UE vor câștiga cea mai mare parte din beneficii.

Criticile UE la adresa raportului revizuit al lui Harbison rețin în special următoarele:

- eșecul în domeniul realizării unor diferențe clare între impactul de distorsionare a comerțului pentru diferite tipuri de suport;
- condiții favorabile pentru cei mai puternici exportatori în a obține beneficii disproporționate și limitarea beneficiilor ce revin țărilor în curs de dezvoltare;
- formula utilizată pentru reducerea tarifelor;
- prevederi insuficiente privind accesul liber al exporturilor țărilor cele mai slab dezvoltate pe piețele OCDE;
- extinderea elementelor nereglementate în domeniul creditelor la export și ajutoarelor alimentare;
- eșecul în domeniul includerii clauzelor necomerciale;
- absența clauzei de pace.

La întâlnirea cu Stuart Harbison, Comisarul UE pe probleme de agricultură, Frantz Fischler, a căutat să evidențieze importanța diferențierii impactului diferitelor forme de măsuri de susținere agricolă în domeniul distorsionării comerțului. Acesta a exprimat părerea că problemele cheie ale negocierilor sunt legate de efectele diferitelor forme de suport și nu de nivelul suportului în sine. Comisarul Fischler a îndemnat la utilizarea cu precauție a

criteriilor de evaluare a suportului acordat agriculturii; acesta a remarcat că formele de sprijinire a agriculturii SUA au efecte, în creștere, de distorsionare a comerțului, în timp ce UE trece progresiv spre forme de suport care afectează mai puțin relațiile comerciale sau care nu au deloc efecte de distorsionare a comerțului (trecerea de la caseta de chihlimbar la măsurile specifice casetei albastre).

În ceea ce privește accesul pe piață, prima variantă a raportului Harbison propune următoarele reduceri de tarife pentru țările dezvoltate:

- o reducere medie de 60% în cazul tarifelor mai mari de 90% pe o perioadă de 5 ani, cu o reducere minimă la nivel de tarif de 45%;
- o reducere medie de 50% a tarifelor între 15% și 90%, pe o perioadă de 5 ani, cu o reducere minimă la nivel de tarif de 35%;
- o reducere medie de 40% pentru tarifele sub 15%, pe o perioadă de 5 ani, cu o reducere minimă de 25% la nivel de tarif.

Acolo unde tarifele pentru produsele procesate sunt mai mari decât cele pentru materii prime, reducerea de tarif va fi mai mare în cazul primelor. Unde sunt aplicate tarife *non-ad-valorem*, reducerile vor fi operate pe tarifele echivalente, conform formulei stabilite.

În procesul de elaborare a ofertei de tarife se sugerează ca țările dezvoltate să facă concesii țărilor în curs de dezvoltare.

Pentru țările în curs de dezvoltare sunt propuse următoarele reduceri de tarife:

- o reducere de 40% pentru tarifele mai mari de 120%, pe o perioadă de 5 ani, cu o reducere minimă pe tarif de 30%;
- o reducere de 33% aplicată tuturor tarifelor cuprinse între 20 și 120%, pe o perioadă de 5 ani, cu o reducere minimă la nivel de tarif de 23%;
- o reducere medie de 27% pentru toate tarifele mai mici de 20%, pe o perioadă de 5 ani, cu o reducere minimă pe tarif de 17%.

Țările în curs de dezvoltare, de asemenea, au posibilitatea de a declara anumite produse drept *produse strategice (SP)* în condițiile în care acestea sunt importante pentru securitatea alimentară, dezvoltarea rurală sau securitatea mijloacelor de existență. Aceste produse pot fi subiectul unui tratament special, implicând o reducere medie de 10% și un minim de 5% pe linie de tarif.

Au fost avansate, de asemenea, propuneri pentru modificarea acordurilor privind cotele de rate tarifare, implicând extinderea acestora la un nivel echivalent cu 10% din consumul intern (6,6% în țările în curs de dezvoltare, excluzând produsele strategice).

De asemenea, se urmărește realizarea unui acord cu privire la renunțarea la *proviziile speciale* pentru salvagardare pentru țările dezvoltate la sfârșitul perioadei de implementare urmând ca țările în curs de dezvoltare să își poată menține măsurile speciale de siguranță în cazul produselor strategice.

În ceea ce privește suportul acordat exporturilor, au fost înaintate propuneri pentru eliminarea subvențiilor la export pe o perioadă de 6 ani pentru produsele care dețin 50% din acest suport și pe o perioadă de 9 ani pentru celelalte (pentru țările în curs de dezvoltare reducerea se va realiza pe o perioadă de 10 și respectiv 13 ani). Au fost avansate, de asemenea, propuneri în domeniul disciplinei creditelor de export, activitatea întreprinderilor comerciale de stat și abuzul de ajutoare alimentare.

Pentru sprijinul intern, au fost prezentate propuneri care amendează prevederile „casetei verzi”, dar, în principiu, această casetă se va menține; măsurile „casetei albastre” sunt subiectul unei reduceri cu 50% pe o perioadă de 5 ani (de 35% pe zece ani pentru țările în curs de dezvoltare); măsurile „casetei de chihlimbar” se vor reduce cu 60% pe o perioadă de 5 ani (40% în 10 ani pentru țările în curs de dezvoltare); țărilor cele mai slab dezvoltate nu li se va solicita să facă nici o reducere; se propune ca țările dezvoltate să asigure accesul liber de cote și taxe vamale al exporturilor acestor țări.

UE nu a fost entuziasmată de prima variantă a propunerilor lui Harison, fiind nemulțumită de faptul că povara schimbărilor este repartizată inegal și se acordă o atenție mică preocupărilor majore ale comunității privind includerea problemelor necomerciale. S-a exprimat, de asemenea, îngrijorarea privind eșecul reglementării creditelor la export și abuzul de ajutoare alimentare, în timp ce se vrea o completă excludere a rambursărilor la export în 9 ani.

S-a mai exprimat, de asemenea, părerea că abordarea OMC subminează conceptul important al „preferinței comunitare” care a stat la baza fondării PAC.

În legătură cu negocierile OMC sunt tot mai numeroase vocile europene care le receptează ca pe o bătălie contra Europei.

Producțiile agricole nu sunt ca orice alte mărfuri, acestea sunt esențiale pentru viața umană iar sectorul agricol este traversat de multiple dimensiuni, sociale, de mediu, culturale, teritoriale, care sunt excluse din preocupările OMC.

Deși multinaționalele agroalimentare și ale mării distribuții au interesul ca piața europeană să fie dizolvată în cea mondială, alimentația nu se poate regla numai prin mijloace pure de piață.

5. POLITICILE AGRICOLE ÎN PERSPECTIVA LĂRGIRII SPRE EST A UNIUNII EUROPENE

Atât procesul de extindere cât și procesul de negociere OMC de la Doha cu o Europă extinsă au dus la o reformare a PAC și la propuneri noi pentru reformarea viitoare a acesteia. Reformele Agendei 2000 și propunerile Comisiei pentru viitoarele înnoiri au implicat modificări importante ale PAC. Mai mult, constrângerile bugetare impuse de acordul de la Bruxelles (2002), conduc la necesitatea unei noi reforme a PAC în condițiile aderării Bulgariei și României. Cele mai importante propuneri de reformare a PAC, în particular privind subvențiile, sunt rezultate mai mult din negocierile în cadrul rundei Doha, decât din nevoia de extindere. Dacă drept rezultat al noului acord OMC, UE va trebui să-și modifice modul de implementare sau gradul de extindere al plăților directe, sau să-și reducă semnificativ subvențiile pentru export, PAC va necesita modificări semnificative, independente de extinderea Uniunii.¹

Creșterea outputului ca urmare a extinderii va fi mult mai mică decât se previzionase în cursul anilor '90. Diferențele în domeniul prețurilor agricole între țările Europei de Est și UE-15 s-au redus semnificativ în ultimul deceniu. Acest lucru a fost rezultatul acțiunii combinate a unui complex de factori, incluzând realinierea ratelor de schimb, reforma PAC, subvențiile din statele Europei Centrale și de Est, creșterea calității și prețurilor produselor din aceste state.

Mai ales prin prețuri s-au înregistrat creșteri de productivitate în două din cele mai mari agriculturi din zonă – Polonia și România, ambele caracterizate încă printr-o structură nefavorabilă a exploatațiilor. De altfel, presiunile de respectare a obligațiilor OMC privind subvențiile la export ale sectorului, acolo unde diferențele de preț sunt încă mari, au fost strict controlate de negociatorii UE prin acordarea de cote de producție limitate pentru zahăr și lapte în țările care aderă.

Altfel spus, extinderea subvențiilor directe mari pentru fermierii din ECE, în special comparativ cu standardul lor de viață, va avea un impact important asupra veniturilor fermelor. Efectul acestor plăți în domeniul distribuției veniturilor depinde substanțial de funcționalitatea pieței pământului. Este interesantă însă și apariția de alte tipuri de relații: acolo unde piața pământului funcționează bine, subvențiile sunt tot mai rapid internalizate în prețul pământului, ducând la beneficii mai mult pentru proprietarii de pământ decât pentru agricultori. Pe de altă parte, anchetele realizate au relevat faptul că proprietarii de teren din ECE

¹ Johan F.M. Swinnen, „Between Transition, WTO, and EU Accession: Agriculture and Agricultural Policies in Formerly Centrally Planned Countries”, International Conference, *Agricultural policy reform and the WTO: where are we heading?*, Capri (Italy), June 23-26, 2003.

nu vor să-și înstrăineze terenurile anticipând profituri din extindere, în condițiile în care aderarea ar trebui să stimuleze piața pământului. În aceste condiții, restricțiile privind vânzarea de terenuri către străini deși de înțeles din punct de vedere politic, tinde să restrângă aceste efecte.

Din multe puncte de vedere, extinderea este un proces în derulare care a început cu mulți ani în urmă. Diferențele în domeniul prețurilor și calității dintre Est și Vest s-au redus gradat, convergența în domeniul politicilor este în derulare ținând cont de faptul că țările ECE implementează în prezent, în diverse faze, instrumentele PAC și integrarea comercială se realizează cu pași rapizi. Fluxurile comerciale în domeniul produselor agricole și alimentare între UE-15 și ECE au cunoscut creșteri importante începând cu anul 1990, în ambele direcții. Estimări recente evaluează că piața UE inundată de importuri din Est, mult mai ieftine, va avea de suferit. Pentru a evita un asemenea impact, creșterile de prețuri din Est par a fi favorizate prin tot felul de politici netransparente deși analiștii nu se opresc asupra acestor evoluții pentru a nu alerta opinia publică est-europeană și așa stresată de inflația de convergență care durează de peste un deceniu.

În timp ce importurile din ECE s-au dublat în anii 90, exporturile din UE spre ECE au crescut de 10 ori; aceste evoluții nu numai că influențează producțiile din Est dar pot micșora și viitoarele cote de producție.

Calitatea produselor a crescut foarte mult în ECE. Aceasta a fost și rezultatul introducerii de reguli severe de igienă și calitate minimă standard și al creșterilor importante ale investițiilor private în sectorul agroalimentar.

Ceea ce este de remarcat în domeniul dezbaterilor politice privind extinderea UE și PAC din ultimii ani este atenția mică acordată agribusinessului și industriei alimentare. În timp ce politici, cum este SAPARD, au atras atenția maximă a decidenților și oficialilor politici, investițiile private în domeniul industriei alimentare ale companiilor interne și multinaționale au fost vectorii principali al celor mai importante schimbări și ale evoluțiilor favorabile ale sistemului agroalimentar, incluzând aici restructurarea fermelor, productivitatea și îmbunătățirea calității produselor agricole. Investițiile companiilor din Vest au jucat un rol important în acest sens. Rezultatul l-au constituit schimbările dramatice în domeniul managementului, tehnologiei, investițiilor de capital, nu numai la nivelul fermei ci și în domeniul furnizorilor și al clienților acestora. Companiile din interior au trecut la inovații de management specifice celor străine. Împreună, aceste realizări continuă să îmbunătățească calitatea, eficiența și competitivitatea sistemului agroalimentar al ECE.

În final, extinderea va avea un impact major asupra modului de conturare a politicilor UE, chiar și dacă ținem cont de faptul că o reformare este mult mai greu de realizat pentru 25 sau 27 de țări comparativ cu cea pentru 15 țări. Cu toate că studiile și analizele atente au relevat că principalele constrângeri ale agriculturii și zonelor rurale ale ECE sunt de natură structurală și nu pot fi rezolvate numai prin subvenții – cum s-a procedat în cazul UE-15, de exemplu – când au ocazia să aleagă, fermierii și reprezentanții lor din Est fac aceeași ale-

gere ca cei din Vest: ei preferă subvențiile, în defavoarea investițiilor guvernamentale în dezvoltarea rurală.

Negocierile pentru aderare confirmă de asemenea rolul important pe care Polonia și foarte probabil și România îl vor juca în conturarea politicilor UE, în general și a celor agricole, în particular. Milioane de fermieri polonezi vor fi puternic afectați de subvențiile din UE și aceasta va deveni o forță puternică în dezbateri, în particular, deoarece liderii guvernamentali polonezi, spre deosebire de cei din țările mai mici, au o poziție consecventă mult mai dură la Bruxelles, așa cum au demonstrat în ultimele luni.

În același timp, nu se poate trece cu vederea faptul că România are cea mai numeroasă populație agricolă din Europa (exceptând spațiul CSI) iar potențialul natural al agriculturii este de multe ori peste cel din țările actualei UE.

Întrebarea care rămâne deschisă este și aceea care poate implica o ruptură majoră a PAC, venită din nevoile actuale și viitoare ale țărilor din Est.

În opinia noastră este extrem de greu de crezut că numai Vestul va stabili politicile agricole, conform standardelor sale actuale, fără a avea în vedere realitatea economică din agricultura est-europeană, care va putea ea însăși să schimbe radical politicile agricole actuale.

Integrarea agricultorilor est-europeni în cadrul PAC se derulează actualmente pe domenii; la multe din acestea, costurile și consecințele viitoare sunt încă puțin vizibile, greu de apreciat.

Așa de pildă, în materie de standarde și legislație, unele demersuri – implementarea legislației primare și secundare, punerea în aplicare de noi politici și asigurarea condițiilor necesare curților de justiție să rezolve conflictele legale privind diferite aspecte ale legilor UE și politiciii competiționale – par a nu solicita costuri mari imediate.

În multe domenii însă, cum ar fi protecția mediului, protecția consumatorului, controlul veterinar și sănătatea plantelor, punerea în aplicare a prevederilor legislative impune realizarea de noi laboratoare, investiții importante în echipamente de testare și cere de asemenea inspectori și personal în cadrul laboratoarelor cu calificare ridicată; introducerea și aplicarea regulilor referitoare la sănătatea plantelor și animalelor capătă conotații mult mai largi din perspectiva inspecției și controlului la granițele viitoarei UE.¹

În ce privește marketingul și creditele pentru investiții acceptarea standardelor UE implică obligația fermierilor de a investi pentru a atinge baremurile solicitate și vor antrena corespunzător o creștere a costurilor de producție; aceasta va fi o consecință naturală a alinierii nivelului producătorilor din vechea și noua UE. În acest context, competitivitatea prin preț a producătorilor din Est va fi serios afectată; o problemă crucială este perioada în care se asigură alinierea la standardele UE. Creșterea accesibilității creditelor, în special pentru

¹ The Consequences of Enlargement for EU Agriculture, European Parliament, Directorate of Research, Directorate A, October 2001.

micii producători și întreprinderile mici și mijlocii, oferta de inputuri și echipamente și infrastructură, aproape lipsesc în multe din țările ECE. Creșterea eficienței canalelor de marketing și a sistemului de informare în domeniul prețurilor și calității, marketingul producției agricole pentru fermele familiale, necesită de asemenea îmbunătățiri substanțiale. Sunt necesare totodată eforturi în domeniul satisfacerii cerințelor de calitate ale consumatorilor, măsuri de suport ale restructurării industriei agroalimentare, la acestea adăugându-se și efortul substanțial pentru aducerea proceselor tehnologice din firmele agroalimentare la standardele UE iar laboratoarele de teste și diagnostic trebuie să fie actualizate și reautorizate în conformitate cu noile norme.

Un alt grup de probleme se referă la modul de utilizare a terenurilor și la piața terenurilor.

În cele mai multe cazuri nu există o piață a terenurilor funcțională, parțial și datorită nefinalizării reglementării drepturilor de proprietate. Reglementarea neechivocă și clară a relațiilor de proprietate în domeniul terenurilor este o condiție esențială, deoarece drepturile de proprietate asupra terenurilor trebuie să ofere siguranță și încrederea proprietarului pentru realizarea de investiții în teren, facilități și echipament. Structurile viitoarelor ferme agricole depind esențial de eficiența funcționării pieței terenurilor; aceasta se traduce în necesitatea minimizării restricțiilor în domeniul proprietății asupra pământului și modul de folosire a acestuia, inclusiv în domeniul arendării; restricțiile legale privind procurarea de teren de către străini este necesar să fie eliminate și pentru a stimula creșterea investițiilor străine în sectorul agroalimentar; transferul dreptului de proprietate și arendarea trebuie să fie operațiuni simple și rapide; programele de privatizare trebuie să fie finalizate.

Supraproducția și surplusurile vor constitui elemente cheie ale politicilor viitoare. În prezent, producția agricolă este relativ stabilă, după o perioadă de declin dramatic în anii '90, dar în multe din țările ECE se menține încă la un nivel inferior celui din perioada pretranziție. Aceasta nu înseamnă că nu există riscul unor supraproducții în aceste țări. Sunt cel puțin două puncte slabe în Agendă legate de această problemă: reformele destul de limitate în sectorul lactate și lipsa de reformă din sectorul zahăr, lasă loc liber pentru extinderea acestora în ECE, dacă cotele sunt eliminate; în al doilea rând, conform estimărilor, în anul 2007, în țările ECE, va exista un surplus de produse lactate de aproximativ 1,7 milioane tone. Acesta ca rezultat al diferențelor importante între sprijinul acordat acestui sector și celelalte mai puțin favorizate, cum ar fi grâul și carnea de vită. Un alt punct slab vizează posibilitatea de utilizare a subvențiilor la export din sectorul cereale pentru menținerea prețului de piață al acestora sub nivelul prețurilor de intervenție. Dacă această politică a UE este aplicată și de către noii membri ea va genera stimulente suplimentare pentru producția de grâu în ECE și va ocaziona creșteri ale exporturilor nete, în special pentru cerealele mai protejate. Conform estimărilor, surplusul de cereale al ECE-10, poate ajunge la 10 milioane tone în 2007, adăugându-se la cel al UE-

15 de 41 milioane tone, în același an; un factor important al generării acestui surplus îl poate reprezenta prețul de pe piața mondială.

Presiunile bugetare generate de viitoarele plăți directe către ECE duc la necesitatea unei reforme a PAC; acordarea de plăți compensatorii invers proporțional cu dimensiunea producției și pe fermă pot deveni subiecte de negociere; totodată presiunile bugetare pot complica eforturile de reformare a unor sectoare cum ar fi produsele lactate și zahărul unde reducerea prețurilor și cotelor nu este fezabilă politic fără un buget suficient pentru a-i compensa pe fermieri; ca alternative pot fi utilizate: *decuplarea plăților de venituri, fonduri de stabilizare a veniturilor, programe de managementul riscului și programe de creditare a exportului*; aceste măsuri constituie alternative la politicile existente care generează distorsiuni importante ale pieței.

Una dintre cele mai serioase probleme este legată de ocupare și productivitate.

Cu excepția Cehiei și Slovaciei ponderea agriculturii în ocuparea totală din ECE este relativ ridicată; în România aceasta este de cca 40%, în Polonia reprezintă aproximativ 25%, în Ungaria și Slovenia aproximativ 10%; efectele procesului de liberalizare s-au tradus în nivelul ridicat al șomajului în Polonia și Ungaria, în creșterea prețurilor de consum și nivel de securitate socială neadecvat, care împreună cu reducerea rapidă a profitabilității agricole au creat importante probleme economice și sociale pentru o parte numeroasă a populației; măsurile în direcția creșterii productivității agriculturii *este necesar să fie suplimentate cu crearea de alternative de ocupare în zonele rurale, care vor fi extrem de costisitoare și care solicită o altă filozofie de venituri, nu cea de subzistență.*

Dezvoltarea capacității de implementare și aplicare a PAC, în special în termeni de structuri administrative și mecanisme de bază de management pentru supravegherea piețelor agricole și implementarea măsurilor de dezvoltare rurală și structurală este esențială pentru ECE.¹

În acest scop sunt necesare investiții importante în infrastructura rurală, mai exact în drumuri, transport, telecomunicații și surse de apă, cât și în domeniul tratării și depozitării deșeurilor. Alte categorii de măsuri vizează asistarea zonelor defavorizate; este necesară crearea de instituții care să reprezinte interesele economice ale fermierilor privați în fața altor poli de interes ai agriculturii, să asigure capacitatea de negociere a acestora.

În zonele rurale ale ECE este necesară susținerea și consolidarea productivității fermelor agricole, minimizarea impactului fenomenelor naturale asupra agriculturii și maximizarea beneficiilor sociale nete ale sectorului prin creșterea productivității în contextul atingerii simultane a scopurilor private și sociale generale. De asemenea, agricultorii este necesar să fie suficient de flexibili la variabilitatea climaterică și a pieței, la măsurile legislative și politice;

¹ The Consequences of Enlargement for EU Agriculture, European Parliament, Directorate of Research, Directorate A, October 2001.

pentru a contura și dezvolta aceste sisteme agricole este deosebit de important ca cei desemnați în acest sens să cunoască mediul (natural, social, economic și politic) în care fermierii operează în vederea acordării asistenței necesare pentru adoptarea unor practici adecvate de producție și de management.

Principalele probleme legate de impactul agriculturii asupra durabilității și asupra mediului în țările ECE sunt legate de: a) soluri acide, degradarea, salinizarea și eroziunea acestora; b) pierderea biodiversității; c) puținele sisteme de producție în ferme tradiționale, sunt amenințate de dispariție; d) intensitatea utilizării de fertilizatori și pesticide a scăzut foarte mult în perioada tranziției, simultan cu creșterea deficitului de fertilitate a solurilor (deși degradarea mediului ca urmare a utilizării acestora s-a redus); e) degradarea apei freatică.

Având în vedere și numai această schiță sumară de probleme, costurile și beneficiile aderării ECE, în domeniul agriculturii nu pot fi precis evaluate. Este posibil ca aceste costuri pe care țările UE și cele din Est, vor trebui să le suporte, să fie compensate în mare măsură de beneficiile obținute din extinderea piețelor și din stabilitatea economică, socială și politică ale unei Europe lărgite. Se mențin incertitudini în domeniul nivelului producțiilor noilor aderanți și, deși acestea se vor baza pe orientări clare ale negociatorilor ECE și UE, viitorul poate fi imprevizibil.

În ce privește România, integrarea în Uniune va solicita reforme structurale majore extrem de costisitoare din punct de vedere economic și social. Este vorba în special de numărul și mărimea exploatațiilor, de costurile enorme ale concentrării și modernizării acestora, de dificultatea implementării legislației UE pentru un număr de trei milioane de gospodării agricole de subzistență și de lipsa surselor financiare și a capacității administrative necesare punerii în practică a legislației europene.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 120/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ**

RELAȚIILE INDUSTRIALE ȘI CONSOLIDAREA GUVERNĂRII CORPORATIVE

dr. Florin Marius PAVELESCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. GUVERNAREA CORPORATIVĂ ȘI RELAȚIILE INDUSTRIALE: ELEMENT DETERMINANT AL TIPOLOGIEI UNEI ECONOMII NAȚIONALE	63
2. IMPACTUL MODELELOR DE CONTROL AL ACTIVITĂȚII FIRMEI ASUPRA RELAȚIILOR INDUSTRIALE	69
3. PARTICIPAREA LUCRĂTORILOR LA PROCESUL DE LUARE A DECIZIEI ÎN CADRUL FIRMEI ÎN ȚĂRILE CU ECONOMIE DE PIAȚĂ CONSOLIDATĂ	74
4. INTERDEPENDENȚA DINTRE GUVERNAREA CORPORATIVĂ ȘI RELAȚIILE INDUSTRIALE ÎN CURSUL PROCESULUI DE IMPLEMENTARE A MECANISMELOR CONCURENȚIALE ÎN ROMÂNIA	79
5. ARGUMENTE PENTRU STIMULAREA SINERGIEI DINTRE GUVERNAREA CORPORATIVĂ ȘI RELAȚIILE INDUSTRIALE	88
BIBLIOGRAFIE	95

Asigurarea premiselor unei creșteri economice durabile nu se poate realiza fără o continuă preocupare pentru sporirea eficienței utilizării factorilor de producție, a remunerării corespunzătoare a diferitelor categorii de participanți la procesul productiv. Respectarea cerințelor menționate anterior impune generarea și întreținerea unui proces inovațional atât în plan tehnologic și al organizării concrete a diferitelor activități economice și sociale cât și al funcționării instituțiilor. Experiențele internaționale relevă faptul că performanțele economice ale diferitelor țări sunt tot mai mult dependente, în contextul unei accentuări a rarității resurselor naturale și a implementării pe o scară tot mai extinsă a tehnologiilor informaționale, de calitatea și coerența funcționării instituțiilor. În studiul caracteristicilor diferitelor construcții instituționale, o importanță aparte revine cercetării interdependenței dintre guvernarea corporativă și relațiile industriale.

1. GUVERNAREA CORPORATIVĂ ȘI RELAȚIILE INDUSTRIALE: ELEMENT DETERMINANT AL TIPOLOGIEI UNEI ECONOMII NAȚIONALE

Conceptul de guvernare corporativă poate fi definit atât în sens restrâns, cât și în sens larg.

În sens restrâns guvernarea corporativă se poate defini drept panoplia de mijloace de natură economică și legislativ-instituțională prin care sunt salvagardate interesele investitorilor. În acest fel guvernarea corporativă se constituie în fapt ca una dintre expresiile regimului drepturilor de proprietate. Respectivul regim există în orice tip de mecanism economic și are în principal rolul de întărire al caracterului specific al mecanismului economic¹.

În sens larg, guvernarea corporativă reprezintă ansamblul de norme și mecanisme de control aplicate la nivelul firmelor, cu scopul de a proteja și a armoniza interesele, în multe cazuri contradictorii ale tuturor categoriilor de participanți la activitatea economică (*stakeholderii*)².

Abordarea în sens larg a guvernării corporative are avantajul că relevă ansamblul efectelor pe care diferitele aranjamente instituționale create pentru apărarea cu precădere a intereselor investitorilor le au atât pe piața capitalului,

¹ F. M. Pavelescu – Guvernanta corporativa într-o economie transformățională, în: *Oeconomica*, nr. 2 -3 /1999.

² M. Naneș – Modificări în sistemul de guvernare corporativă sub impactul privatizării, în: *URA – Cercetare științifică. Servirea cadrelor didactice*, 18 – 19 mai 2001, vol. 2, Editura Sylbi, București 2001.

cât și pe piața forței de muncă. Deci modificările care se produc în fizionomia guvernării corporative au consecințe deloc neglijabile asupra relațiilor industriale.

Factorii care modelează interacțiunea dintre guvernarea corporativă și relațiile industriale sunt în principal: gradul de dispersie al capitalului, rolul pieței de capital și respectiv al pieței bancare în finanțarea activității firmelor, protecția legală a acționarilor minoritari, modalitățile de control asupra activității managerilor, reprezentarea intereselor salariaților, managerilor, reprezentarea intereselor salariaților. Un alt aspect important îl reprezintă gradul de corporatism al economiei naționale.

Prin corporatism se înțelege acel mod de organizare socială în care mai ales grupuri funcționale și mai puțin indivizi exercită puterea și desfășoară tranzacții¹. Rezultă deci că gradul de extindere al corporatismului este determinat nu doar de intervenția statului pentru reglarea unor aspecte ale vieții economice, ci și de intensitatea activității confederațiilor sindicale și a organizațiilor patronale. Dacă organizațiile diferitelor categorii de participanți la activitatea economică își propun, după cum este firesc, apărarea propriilor interese, intervenția autorității publice se poate manifesta pe multiple planuri tinzând să avantajeze sau să protejeze în mod diferit pe creditori, acționari minoritari sau salariați. Corporatismul nu este prin el însuși bun sau rău pentru desfășurarea vieții economice. El doar poate contribui la creșterea performanței economice, numai în măsura în care se articulează în mod coerent cu celelalte componente ale sistemului instituțional.

Totodată, în cazul economiei de piață, gradul de extindere al corporatismului în cadrul guvernării corporative și mai ales al relațiilor industriale, duce la existența mai multor tipologii ale economiei de piață, avându-se în vedere caracteristicile instituționale.

În condițiile în care în țările anglo-saxone cele mai dezvoltate economia de piață a evoluat „natural”, iar blocajele ivite în procesele de creștere economică au fost de scurtă durată, se manifestă un grad ridicat de dispersie a proprietății în cadrul firmelor. Din acest motiv, piața titlurilor de valoare deține o pondere ridicată în derularea activității economice. Deoarece investitorii nu se implică în mod direct în managementul întreprinderii, apare necesară publicarea unei mari cantități de date referitoare la situația financiară a firmei, astfel încât să se diminueze cât mai mult posibil asimetria informațională între operatorii din interiorul firmei (*insiders*) respectiv managerii și salariații, și cei din exteriorul firmei (*outsiders*), în principal investitorii și creditorii. În acest fel se creează o serie de oportunități pentru apariția de locuri de muncă în cadrul serviciilor financiare. De asemenea, se efectuează o transmitere mai rapidă a informațiilor privind situația de ansamblu a economiei în general și a pieței de capital în special.

¹ B. Heitger – Corporatism, technological gaps and growth in OECD countries, în: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bând 123, Heft 3 /1987.

Totodată, apar premisele pentru o mobilitate sporită a factorilor de producție, concomitent cu o structură dispersată a proprietății. De aici decurge încă o serie de avantaje potențiale, dintre care se pot aminti: rapida transformare a economisirilor în investiții, pe de o parte și implicarea unei părți însemnate a populației în activitatea pieței de capital, ceea ce are ca efect însușirea regulilor jocului unei economii de piață de către o mare parte a populației și crearea unei clase mijlocii de dimensiuni consistente. Totodată se încurajează dezvoltarea spiritului antreprenorial, asumarea de către manageri a unor riscuri mai mari, chiar dacă acestea nu sunt întotdeauna bine calculate.

Dezavantajele acestui tip de guvernare corporativă constau în principal în viziunea pe termen scurt asupra evoluției fenomenelor economice. De asemenea, apare pericolul extinderii peste un nivel acceptabil a activităților speculative, ceea ce, evident, determină un grad ridicat de instabilitate a activității economice. În același sens acționează, în anumite situații și tendința firmelor specializate în analiza conjuncturii economice de a pune la dispoziția publicului o cantitate tot mai mare de informații care în multe cazuri pot fi contradictorii.

Tipul de guvernare corporativă prezentat anterior dă rezultate foarte bune atunci când este aplicat într-o economie în care serviciile sau unele subramuri industriale, cu un risc mai mare (industria farmaceutică) dețin o pondere însemnată în PIB. Organizarea muncii este în mod predominant de tip *fordist*, iar calificarea lucrătorilor prezintă mari diferențieri.

Intervenția autorităților publice în reglarea proceselor și fenomenelor economice este mică. Relațiile industriale pot fi deci caracterizate ca fiind „voluntariste”, respectiv patronii și sindicatele dispun de o mare libertate pentru determinarea condițiilor de angajare a forței de muncă. Deci în acest tip de economie de piață se poate vorbi de o formă slabă de corporatism sau chiar de pluralism¹.

Guvernarea corporativă de tip *renan*, prezentă în toate țările dezvoltate din Europa continentală și în Japonia, este caracterizată printr-un grad ridicat de concentrare a proprietății. În aceste condiții, investitorii controlează în mod constant activitatea desfășurată de manageri prin diferite modalități (blocarea proiectelor de investiții cu grad scăzut de eficiență, schimbarea din funcție a managerilor care nu au fost capabili să îndeplinească obiectivele asumate). Finanțarea se face preponderent prin intermediul băncilor, ceea ce determină o serie de efecte pozitive, dintre care se pot aminti:

- a) evitarea preluărilor ostile cu scop speculativ a unor firme concurente;
- b) monitorizarea de către bănci a activității desfășurate de firme și implicit ordonarea acțiunii acestora;
- c) creșterea concentrării proprietății în cadrul marilor societăți comerciale, ceea ce are consecințe pozitive asupra coerenței strategiei de

¹ A. Iancu – Neocorporatismul și economia negociată în perspectiva europeană, în: *Oeconomica*, nr. 3 – 4 /1995.

- dezvoltare și a îmbunătățirii metodelor de management;
 d) asigurarea stabilității în timp a procesului investițional.

Criticile adresate acestui tip de guvernare corporativă se referă în special la:

- a) tendința băncilor, pe de o parte, de a acorda relativ ușor credite unor firme la care dețin acțiuni și pe de altă parte, de a se interesa mai puțin de îmbunătățirea eficienței utilizării factorilor de producție și de creșterea profitabilității;
- b) implicarea băncilor în activitatea unor firme mari prin deținerea de acțiuni ale acestora ceea ce contribuie la creșterea riscului pentru sistemul bancar în ansamblul său, mai cu seamă în fazele descendente ale ciclului economic când probabilitatea falimentelor sau a unor rezultate financiare mediocre este mai mare;
- c) o legătură foarte puternică între bănci și firme generează restricții în ceea ce privește nivelul de lichiditate, astfel că multe oportunități de afaceri ajung să fie mai dificil de valorificat.

Guvernarea corporativă prin intervenție există mai ales în țările unde economia de piață a apărut și s-a dezvoltat mai târziu. De asemenea, din diferite motive, s-au manifestat sincope în dezvoltarea normală a economiei și, prin urmare, a societății. În aceste condiții, problema care a trebuit să fie rezolvată în fazele inițiale ale construcției sau reconstrucției sistemului instituțional a fost generarea unui ritm înalt de creștere a producției industriale, ca principal mijloc de reducere sensibilă a decalajelor față de statele cele mai dezvoltate din perioada respectivă. Pentru realizarea acestui obiectiv, cele mai potrivite mijloace s-au dovedit a fi:

- implicarea directă a proprietarilor în administrarea firmelor;
- un rol activ al băncilor în finanțarea afacerilor;
- o intervenție consistentă a autorităților publice în reglarea proceselor și a fenomenelor economice și sociale.

Modul de concepere a respectivului tip de guvernare corporativă face ca aceasta să servească cel mai bine o economie în care subramurile industriei prelucrătoare, bazate pe mecanică, dețin un rol important. Metodele de organizare sunt cele clasice, iar transferul de tehnologie se face relativ ordonat de la o firmă la alta. Drept urmare, activitatea managerilor și a altor categorii de salariați se poate evalua relativ ușor, ceea ce reduce considerabil riscul în cazul acordării de credite.

Implicarea autorităților publice în desfășurarea activității economice este deosebit de importantă, putându-se vorbi de mai multe grade de corporatism și anume:

- a) **un corporatism mediu** existent în Belgia, Danemarca, Germania, Irlanda care, prin intermediul negocierilor colective, determină concertarea politicii de venituri;
- b) **un corporatism puternic**, care se manifestă în Austria, Olanda,

Suedia unde, prin participarea efectivă a confederațiilor sindicale, a organizațiilor patronale și cu mediere sau concertare guvernamentală, sunt create condiții pentru formularea și implementarea politicilor în domenii ale vieții economice și sociale, deosebit de importante, cum ar fi: crearea de noi locuri de muncă, reducerea presiunilor inflaționiste, reforma sistemului de pensii și asigurări sociale, concertarea politicii de venituri;

- c) **un corporatism sub forma concertării fără forță de muncă**, existent în Japonia. În condițiile unei slabe organizări a reprezentării intereselor lucrătorilor, are loc o strânsă cooperare între administrația guvernamentală și marele capital care domină procesul de planificare macroeconomică¹.

Relațiile industriale sunt caracterizate printr-o mare diversitate. Astfel, în țările scandinave, în Germania și în Austria se poate detecta un grad ridicat de concertare între confederațiile sindicale și asociațiile patronale, în condițiile în care sindicatele sunt foarte bine organizate și colaborează eficient între ele. În Franța și Italia, concertarea între partenerii sociali este mai puțin intensă. Între cauzele care determină această situație se numără diviziunea pe criterii ideologice a mișcării sindicale.

Scurta trecere în revistă a tipologiilor economiilor de piață – consolidate din punct de vedere instituțional – permite să se tragă două concluzii interesante.

Pe de o parte, caracterizarea unei economii de piață nu poate fi făcută doar prin intermediul unei viziuni unilaterale, avându-se în vedere, spre exemplu, doar piața capitalului, intervenția autorităților publice în economie și viața socială, piața forței de muncă. În identificarea tipologiei unei economii naționale din punct de vedere instituțional este recomandabil să se pornească de la o viziune integratoare, multilaterală. Astfel, cadrul instituțional al unei economii naționale este necesar să fie analizat avându-se în vedere:

- a) componentele principale, respectiv drepturile de proprietate, regulile de interacțiune umană, mărimea și modul de intervenție a autorităților publice în activitatea economică;
- b) gradul de specificare a componentelor principale, care poate fi: clar și necontradictoriu definit sau ambiguu definit;
- c) validarea socială, care poate fi: puternic formală, slab formală și informală².

Pe de altă parte, se poate deduce faptul că în practică avem de a face cu o „coexistență” între diferite modele ale economiei de piață, care reflectă în fapt diferențele de tradiție și capacitatea de adaptare a economiilor naționale la

¹ A. Iancu – Neocorporatismul și economia negociată în perspectiva europeană, în: *Oeconomica*, nr. 3 – 4 /1995.

² E. Dobrescu – *Macromodels of Romanian Transition Economy*, Expert Publishing, Hause, Bucharest, 2000.

schimbările apărute în mediul economic internațional. De asemenea, avându-se în vedere performanțele relativ apropiate ale țărilor care actualmente dețin cel mai ridicat nivel de dezvoltare economică,, se poate trage concluzia că nu există un singur model optimal de organizare al unei economii de piață. Din acest motiv, nu apare necesară o unificare tendențială¹ a modelului de funcționare al unei economii naționale sau a unor componente ale acesteia, cum ar fi: guvernarea corporativă, relațiile Industriale sau sistemul de servicii sociale.

¹ E. Cohen – Gouvernance d'entreprise: une grande diversité de modèles, în: *Problemes économiques*, nr. 2778 /2 oct. 2002.

2. IMPACTUL MODELELOR DE CONTROL AL ACTIVITĂȚII FIRMEI ASUPRA RELAȚIILOR INDUSTRIALE

În studierea teoretică și practică a guvernării corporative, o importanță deosebită a fost și este acordată modalităților de control asupra activității firmelor. Existența societăților pe acțiuni ca una dintre principalele forme de organizare a agenților economici, a adus cu sine necesitatea soluționării problemei raporturilor dintre investitori și manageri. Între cele două categorii de actori există atât convergențe de interes, cât și contradicții. Astfel, investitorii au ca obiectiv maximizarea pe termen scurt a dividendelor, în timp ce managerii își propun obținerea pentru sine a unui pachet salarial cât mai consistent sau extinderea activității firmei, chiar și cu prețul scăderii profitului.

Rezultă deci că este necesar să se găsească soluții pentru a se micșora divergențele de interese între acționari și manageri. O soluție ar fi ca managerilor să ii se acorde pachete de acțiuni la firmele pe care le conduc. Dar așa cum se arată într-unui din primele studii de referință asupra problematicii guvernării corporative¹ proprietatea managerilor în marile firme este, în mod obiectiv, prea mică pentru ca pe manageri să îi preocupe în primul rând maximizarea profitului.

Rezultă deci că firmele nu acționează ca un agent economic omogen, ci ca unul alcătuit pe baze contractuale² din participanți ale căror interese nu sunt totdeauna convergente. Participanții pot fi grupați în *outsideri* (acționarii și creditorii societăților comerciale) și *insideri* (managerii și salariații). *Outsiderii* au interesul de a se maximiza randamentul capitalului investit și de a-l recupera în cele mai bune condiții. *Insiderii* au drept funcție-obiectiv maximizarea nivelului veniturilor salariale.

Între cele două categorii de participanți la activitatea firmei, există marcate asimetrii informaționale, ceea ce duce la apariția așa-numitei probleme a „agenției”³. Relația de agenție derivă din faptul că în condițiile economiei moderne procesele de investire, finanțare și gestiune a activității firmei sunt segmentate. Drept urmare apare necesară monitorizarea modului de utilizare a capitalului avansat de către investitor, denumit principal, de către manager, denumit agent. Acest proces își are propriile sale costuri care pot fi grupate în:

- a) costuri de supraveghere – determinate de cheltuielile efectuate de principal pentru a monitoriza calitatea deciziilor adoptate de manager din punct de vedere al respectării intereselor acționarilor;

¹ A. Berle, G. Means – The American Corporation and Private Property, Macmillan, 1932.

² R. Coase -The Nature of firm, în: Economica, nr. 4 /1937.

³ M. Jensen, W. Meckling – Theory of firm: Managerial behaviour, Agency costs and Ownership structure, în: Journal of Financial Economics, nr. 3 /1976.

- b) costuri de obligație, respectiv cheltuielile efectuate de agent pentru a inspira încredere și a-și demonstra buna credință față de principal;
- c) costuri de oportunitate, denumite uneori și pierdere reziduală, reprezentând pierderi de utilitate înregistrate de principal ca urmare a divergenței de interese dintre acesta și agent. Problema agenției se manifestă atât în relațiile dintre manageri și acționari, cât și în relațiile dintre firmă și creditorii săi. În acest din urmă caz se pun mai bine în evidență cele două forme sub care se manifestă problema agenției, respectiv selecția adversă și hazardul moral¹.

Selecția adversă apare atunci când calitatea debitorilor potențiali este dificil de evaluat doar avându-se în vedere informațiile disponibile. Necunoașterea profitabilității proiectelor care urmează a fi finanțate ca face creditorii să aplice un criteriu uniform de selecție, de exemplu fondurile proprii ale firmei. În aceste condiții, vor fi avantajați solicitanții cu un volum mare ale capitalului social și vor fi dezavantajate firmele de mici dimensiuni, chiar dacă proiectele de finanțare propuse de cei din urmă au randamente sensibil mai ridicate.

Hazardul moral își are originea în conflictul care se manifestă între calitatea proiectelor de investiții și nivelul fondurilor proprii, în cazul când debitorul are interes să ascundă o situație financiară precară. Pentru a stabili „presiunea” asupra firmei, se va încerca obținerea unor credite care ulterior vor fi investite în proiecte cu un grad ridicat de risc. Dacă proiectele vor reuși, debitorii își vor îmbunătăți situația financiară, în timp ce, în cazul unui eșec, pierderile care depășesc garanțiile depuse vor fi suportate de către creditorii.

Pentru a se reduce costurile relației de agenție dintre manageri și investitori se poate folosi contractul de management. Astfel, se pot evidenția obligațiile managerilor și modul de împărțire a beneficiilor – rezultate din activitatea firmei între investitori și manageri. Asigurarea succesului firmei și implicit a intereselor investitorilor se poate obține prin imprimarea unui caracter stimulat contractului de management. Respectivul deziderat se poate realiza prin prevederi cum ar fi:

- a) determinarea unei perioade de timp adecvate pentru derularea contractului. În mod normal, dacă există prevederi realmente stimulative pentru manageri, iar durata contractului este îndelungată, se creează – cel puțin din punct de vedere teoretic – premisele unei reduceri a divergențelor dintre investitori și manageri;
- b) conceperea și utilizarea unor indicatori de performanță ai firmei cu un grad ridicat de relevanță pentru aprecierea activității desfășurate de manageri;

¹ A. Bunea – Evoluția sistemului financiar românesc între modelul german al băncilor universale și modelul anglo-saxon al pieței de capital. Elementele esențiale ale construirii unui sistem financiar eficient în România în ICFM; Victor Slăvescu – Procese financiar-monetare ale tranziției: probleme și dileme. Editura Alpha, Buzău, 1997.

- c) găsirea unor mecanisme eficiente de legare a nivelului salariului de rezultatele economico-financiare ale firmei. Experiențele practice acumulate relevă o corelație pozitivă între nivelul salariului managerilor și performanța firmei.

Dezavantajul principal al contractului de management cu caracter stimulativ este acela că se creează ocazii pentru tranzacții oneroase în folosul managerilor. Pentru aceasta se pot folosi variațiile conjuncturale ale prețurilor produselor fabricate și/sau ale serviciilor prestate, ale factorilor de producție, datele contabile sau politica investițională. Evitarea producerii unor asemenea fenomene negative se poate obține prin utilizarea unor metode adecvate de control al activității desfășurate de manageri. Astfel, randamentul echipei managerilor se poate exprima în unități monetare și este important să aibă un caracter progresiv. De asemenea, metodele de control utilizate trebuie să pună în evidență tendințele de evoluție pe termen lung a factorilor care condiționează performanța firmei și fluctuațiile pe termen lung. La evaluarea randamentului managerial este necesar să se țină seama de ansamblul prestațiilor furnizate, precum și de formele de remunerare indirectă sau implicită care sunt mai dificil de pus în evidență.

Monitorizarea eficientă a calității activității desfășurate de manageri este dependentă de reducerea asimetriei informaționale dintre investitori și manageri. Atingerea respectivului obiectiv nu se poate realiza numai prin simpla creștere a cantității de informații pe care managerii trebuie să le furnizeze investitorilor. Astfel, acordarea unei atenții deosebite analizării unor date intermediare privind activitatea firmei (raportări trimestriale, lunare) poate avea efecte negative din cel puțin două motive:

- a) se blochează o serie de resurse umane și materiale ale firmei în procese de generare și prelucrare de informații suplimentare;
- b) se stimulează în mod implicit o tendință a managerilor de a supra-estima rezultatele economico-financiare pe care le înaltează acțiunilor, ceea ce poate duce la o instabilitate crescută a activității firmei.

Rezultă deci că informația care este pusă la dispoziție investitorilor de către manageri trebuie să fie nu numai abundentă, ci și bine structurată. În acest fel se pot crea condițiile unei aprecieri corecte a situației economico-financiare a firmei și a calității muncii desfășurate de manageri.

În același timp nu poate fi omis faptul că cerințele privind respectivele informații provenite din partea investitorilor pot fi contradictorii. Din punct de vedere al intereselor, investitorii nu alcătuiesc un grup compact. Practica economică a arătat că se pot manifesta uneori puternice divergențe de interese între acționarii care dețin proporții însemnate din capitalul social al firmei și micii acționari.

Creșterea gradului de concentrare a proprietății ar avea la prima vedere o influență pozitivă asupra guvernării corporative. Deținerea acțiunilor în cât mai

puține mâini sporește posibilitățile de control asupra activității desfășurate de manageri. Drept urmare, ar trebui să se asiste la o creștere a coerenței acțiunilor vizând maximizarea profitului, întărirea poziției pe piață a firmei sau asimilarea de noi produse și tehnologii. Studiile efectuate în țările cu economie de piață consolidată relevă influența deosebită pe care marii acționari o au asupra activității managerilor. De exemplu, în Germania se poate deduce o anumită corelație între gradul de concentrare al acțiunilor și fluctuația managerilor, iar în Japonia, de regulă, în firmele cu mari acționari managerii sunt înlocuiți dacă nu obțin rezultate scontate.

O structură concentrată a proprietății în cadrul firmelor prezintă și o serie de riscuri. Astfel, marii investitori pot fi tentați să modeleze dezvoltarea companiei în funcție de propriile lor interese în detrimentul micilor acționari. Prin utilizarea drepturilor de control de care dispun marii investitori, pentru a-și maximiza bunăstarea, pot determina redistribuirea patrimoniului firmei în defavoarea altor categorii de interese, sau încălcând principiul alocării eficiente a resurselor disponibile.

În aceste condiții apar premisele efectuării unor plăți de dividende speciale către marii investitori sau a exploatării unor relații de afaceri numai în folosul acestei categorii de interese, ajungându-se practic la o expropriere a micilor acționari. Lipsa de protecție a intereselor micilor acționari poate avea efecte comparabile cu creșterea gradului de monopolizare la nivelul ramurilor economice, care se traduce prin reducerea preocupării pentru inovarea tehnologică sau generarea de stimulente pentru creșterea calității capitalului uman de care dispun managerii și salariații.

Experiențele din diferite țări cu economie de piață relevă faptul că relațiile dintre grupurile de acționari nu pot fi reduse doar la raporturile dintre marii și micii acționari. În fapt, se asistă la **un joc al coalițiilor între diferite categorii de acționari**. Ca atare, pot apărea unele necorelări între ponderea deținută în totalul capitalului subscris și puterea exercitată în cadrul firmei. La aceasta contribuie și folosirea unor procedee juridico-financiare cum ar fi: participări încrucișate, drept de vot multiplu, perioade de așteptare pentru exercitarea de control a activității firmei.

În condițiile extinderii utilizării tehnologiilor informaționale, ale creșterii posibilității de evaluare a activității firmelor, precum și ale apariției și dezvoltării investorilor instituționalizați (fondurile de investiții), raporturile dintre manageri și acționari se modifică în favoarea celor din urmă. Asimetria informațională se reduce, ceea ce face ca acționarii să poată controla eficient activitatea managerilor. Se ajunge astfel la un „capitalism ai investorilor”, care duce la o aparentă limitare a marjei de manevră a managerilor.

În acest nou context se produce o remodelare a raporturilor dintre manageri și salariați. Evoluția relațiilor industriale nu este însă unică, ea depinzând de o multitudine de factori între care se pot aminti:

- a) intensitatea concurenței pe piața produselor oferite spre comercializare de către firmă;

- b) presiunea exercitată de mediul economic pentru susținerea proceselor de inovare organizațională și tehnologică;
- c) situația de pe piețele financiare;
- d) situația de pe piața controlului companiilor (raportul dintre cererea și oferta de manageri);
- e) raportul dintre cererea și oferta de meserii și profesii necesare pentru desfășurarea activității firmei.

Dacă presiunea exercitată de acționari pentru creșterea profitabilității firmei se va intensifica managerii vor încerca să o transfere total sau parțial asupra salariaților. În ramurile dominate de organizarea de tip *taylorist* și de un grad scăzut de sindicalizare presiunile exercitate asupra salariaților vor fi cele mai mari. Astfel se va crește intensitatea muncii sau se vor testa diferite forme de flexibilizare a organizării producției și a muncii indiferent dacă sunt sau nu în interesul lucrătorilor (contract de muncă pe durată determinată, salarizare pe bază de randament). Desigur că acest comportament al managerilor va determina o înăsprire a relațiilor industriale sau chiar conflicte de muncă.

Dacă însă firma este caracterizată printr-un înalt grad de sindicalizare sau dacă acționează în domenii unde inovarea tehnologică este vitală pentru menținerea și consolidarea poziției pe piață, managerii vor favoriza extinderea consultărilor cu organizațiile sindicale sau cu alți reprezentanți ai lucrătorilor. În acest cadru se încearcă să se reconcilieze interesele nu întotdeauna convergente ale managerilor și salariaților. Astfel, relațiile industriale depășesc cadrul negocierilor colective dintre patronat (manageri) și sindicate referitoare la mărirea salariilor, la organizarea producției la nivelul locurilor de muncă și se trece la abordarea unor probleme privind dezvoltarea pe termen lung a companiilor sau la îmbunătățirea calității capitalului uman al salariaților. Structurile organizaționale ale firmelor se modifică de la ierarhiile tradiționale – în care există o diferențiere bine definită între funcțiile și activitățile desfășurate de lucrători în cadrul firmei –, către o descentralizare a adoptării deciziei și o extindere a delegării de responsabilitate. Pentru atingerea acestui obiectiv se utilizează comprimarea nivelurilor manageriale, folosirea pe scară largă a lucrului în echipă, o flexibilitate crescută în definirea profesiilor și a meseriilor. Respectiva tendință a făcut ca încă din 1992 peste 80% dintre companiile americane, care sunt de regulă prezentate ca adepte ale unui stil *taylorist* de organizare a producției și a muncii, să conceapă programe de participare a salariaților la procesele de luare a deciziei în cadrul firmei, ponderea forței de muncă implicate în respectivele acțiuni fiind cuprinsă între o cincime și o treime¹.

¹ M. N. Whitman – New World, New Rules, The Changing Role of the American Corporation, Harvard Business School, Press, 1999.

3. PARTICIPAREA LUCRĂTORILOR LA PROCESUL DE LUARE A DECIZIEI ÎN CADRUL FIRMEI ÎN ȚĂRILE CU ECONOMIE DE PIAȚĂ CONSOLIDATĂ

Exemplul devenit „clasic” în perioada de după cel de-al doilea război mondial în ceea ce privește participarea lucrătorilor la luarea deciziilor referitoare la activitatea firmei este sistemul german al codeterminării (*Mitbestimmung*). El a fost inițiat în 1951 printr-o lege care prevedea reprezentarea egală a muncii și a capitalului în cadrul consiliilor de supraveghere a companiilor siderurgice. Conceptul de codeterminare se concretizează sub două aspecte:

- a) codeterminarea la locul de muncă exercitată prin intermediul Consiliilor Lucrătorilor. Ea se referă la aspecte legate de utilizarea forței de muncă și se aplică pentru toate unitățile de producție cu cel puțin cinci lucrători;
- b) codeterminarea la nivel de întreprindere, care se exercită prin intermediul reprezentanților lucrătorilor în Consiliile de Supraveghere ale întreprinderilor. Ea se referă la deciziile referitoare la activitatea generală a întreprinderilor și este limitată la întreprinderi care depășesc o anumită mărime sau prezintă forme legale specifice.

Prin modul de concepere și aplicare în practică, principiul codeterminării a răspuns la multe dintre cerințele procesului de democratizare¹ și reconstrucție a economiei vest-germane în perioada imediat următoare celui de-al doilea război mondial. Dacă inițial s-a aplicat doar în industria cărbunelui și oțelului, codeterminarea a fost extinsă apoi la celelalte ramuri ale economiei. În acest fel s-a încercat să se diminueze „alienarea” lucrătorilor care apare în cadrul organizațiilor industriale.

În cursul anilor 70, când la conducerea RFG social-democrații au avut o influență covârșitoare, s-au adoptat numeroase reforme privind codeterminarea. Astfel, în 1972 a fost adoptată o nouă **Constituție a muncii** care a avut drept efecte:

- a) Întărirea bazelor organizaționale ale Consiliilor Lucrătorilor;
- b) consolidarea influenței Consiliilor Lucrătorilor asupra managerilor, mai cu seamă în domeniul planificării și politicii referitoare la forța

¹ Codeterminarea poate fi văzută și ca o materializare a conceptului de democrație economică (*Wirtschaftdemokratie*) introdus în 1928 de către Naphtali (*Wirtschaft-demokratie: Ihr Wessen Weg und Ziel*, Berlin, Verlag des ADGB) și care se doare să fie o alternativă atât la capitalism cât și la socialism. Acest lucru implica participarea la luarea deciziilor atât a reprezentanților deținătorilor de capital, cât și a reprezentanților lucrătorilor nu numai în cadrul întreprinderii, ci și la nivelul ramurilor și al economiei naționale.

de muncă;

- c) instituționalizarea formală a unora dintre legăturile dintre Consiliile Lucrătorilor și confederațiile sindicale.

Prevederile legii din 1972 au fost amendate în 1976 când a fost adoptată o nouă lege asupra codeterminării în care s-a stabilit:

- a) creșterea până la paritate a reprezentării salariaților, dar cu condiția ca unul dintre reprezentanți să provină din rândul managerilor de nivel mediu. Cu alte cuvinte, managerii de nivel mediu au fost recunoscuți ca fiind o componentă a forței de muncă, necesitând o reprezentare aparte în cadrul codeterminării;
- b) neacordarea dreptului sindicatelor de a numi direct pe reprezentanții lucrătorilor în Consiliile de Supraveghere;
- c) rezervarea pentru sindicate a unor locuri în Consiliile de Supraveghere dintre cele care aparțin reprezentanților lucrătorilor;
- d) instituirea funcției de „director din partea lucrătorilor” în cadrul Consiliilor de Administrație. Acesta este numit în același mod ca alți membri ai Consiliului de Administrație. Este de notat că membrii Consiliului de Administrație sunt numiți cu o majoritate de două treimi de către Consiliul de Supraveghere. Dacă această majoritate calificată nu se poate obține, numirile se fac pe baza majorității simple, președintele Consiliului de Supraveghere, numit de reprezentanții acționarilor, având votul hotărâtor.

Prezența directorului din partea lucrătorilor în Consiliile de Administrație a avut urmări deloc neglijabile pentru activitatea companiilor¹. Astfel, a crescut importanța funcției politicii de personal și de planificare a forței de muncă în cadrul diferitelor niveluri de conducere ale companiilor. Drept urmare, a fost remodelat managementul întreprinderilor din cel puțin două puncte de vedere:

- a) s-a acordat o atenție mai mare managementului forței de muncă atât în ceea ce privește statusul organizațional, cât și metodele și instrumentele utilizate;
- b) conferirea unui rol mai activ managementului forței de muncă a determinat profunde schimbări structurale manageriale. Introducerea funcției de director din partea salariaților a facilitat respectivele schimbări. Sporirea importanței managementului forței de muncă în cadrul Consiliilor de Administrație i-au permis să aibă autoritatea necesară pentru adoptarea unei strategii pe termen lung referitoare la utilizarea forței de muncă.

În aceeași timp, codeterminarea a contribuit la o profundă modificare a managementului firmelor și alte puncte de vedere. Participarea salariaților la luarea deciziilor obligă managerii să furnizeze mai multă informație referitoare la

¹ W. Streeck – Social institutions and economic performance, Sage Publications, London, 1992.

activitatea firmei și să își motiveze deciziile care vor fi mai bine cumpănite, luându-se în considerare un număr sporit de factori de influență. De asemenea, s-a îmbunătățit considerabil comunicarea în cadrul întreprinderilor în general și între manageri și lucrători cu deosebire. Acest fapt a dus la o modernizare a structurilor și a practicilor manageriale. S-a acordat o atenție tot mai mare datelor obiective, fluxului liber de informații în cadrul întreprinderii, obținerii consensului și cooperării între părțile interesate. În mod indirect, s-a generat o întărire a poziției managerilor în relația acestora cu acționarii. Managementul firmelor a devenit tot mai mult comanagement. Politica de utilizare a forței de muncă a fost tot mai mult integrată cu orientările strategice referitoare la investiții sau la dezvoltarea producției.

Chiar dacă nu a satisfăcut în totalitate dezideratele confederațiilor sindicale, codeterminarea a acționat în favoarea apărării intereselor lucrătorilor din cadrul firmelor unde a fost implicată. Forța de muncă a devenit tot mai mult un factor de producție fix. Cu alte cuvinte, au fost impuse unele rigidități instituționale care au avut drept efect stabilirea dependenței efectivelor de salariați de evoluția cererii pentru produsele fabricate. În aceste condiții, competitivitatea firmelor (vest)germane a tins să se reducă. Restricțiile pe care direct sau indirect codeterminarea le-a impus în ceea ce privește recrutarea de noi lucrători, modul de acoperire a penuriei sezoniere de forță de muncă au dus la reducerea comunicării dintre piața forței de muncă din interiorul și cea din exteriorul firmei și implicit, la creșterea șomajului de lungă durată.

Codeterminarea nu este singurul factor care a generat rigiditățile instituționale ale pieței forței de muncă. Între ceilalți factori se pot menționa: legislația protecționistă referitoare la utilizarea forței de muncă, creșterea presiunilor și a puterii sindicatelor, schimbarea cerințelor de calificare, presiunile de natură politică exercitate asupra marilor întreprinderi pentru a crea noi locuri de muncă.

Pe plan internațional, instituționalizarea participării salariaților la luarea deciziilor, în cadrul întreprinderilor unde lucrează, a fost susținută prin Recomandarea OIM nr. 94/1952 privind cooperarea la nivelul întreprinderii și Recomandarea OIM nr. 129/1967 privind comunicarea în cadrul întreprinderii. Prin intermediul acestor recomandări, se caută stabilirea unor canale de comunicare eficiente în domenii de interes comun, neacoperite de negocierile colective. Se încurajează astfel consultările voluntare între manageri și salariați, în cadrul unor formule cât mai flexibile. Respectivele consultări nu trebuie să ducă la subminarea rolului sindicatelor în domenii care aparțin negocierilor colective. Pe această bază se poate contribui la succesul altor inițiative manageriale privind implicarea salariaților în abordarea strategiei de dezvoltare a firmei, controlul calității producției, promovarea schimbărilor tehnologice etc.¹

¹ Pentru a crește eficiența relației de colaborare dintre manageri și salariați, apare necesară conturarea, încă de la început, a unei viziuni clare asupra dezvoltării firmei. De aseme-

Avându-se în vedere experiența acumulată în țările vest-europene, precum și cerințele unei mai mari flexibilități a organizării firmelor, Comisia Europeană a adoptat Directiva nr. 94/45 din 22 septembrie 1994 privind înființarea Consiliilor Lucrătorilor în întreprinderile europene. Respectivele consilii sunt formate din reprezentanții lucrătorilor care pot să nu fie neapărat membri de sindicat.

De regulă, patronii și managerii au exprimat preferințe pentru acest aranjament instituțional deoarece ar reduce consultările dintre partenerii sociali la nivelul firmei. Totodată, s-ar diminua presiunile exercitate de confederațiile sindicale în condițiile în care dialogul social ar fi prestat la nivel de ramură.

Guvernele au încurajat creșterea rolului Consiliilor Lucrătorilor, cu scopul de a sprijini cooperarea mai puternică între manageri și salariați pentru găsirea de soluții la problemele tot mai complexe cu care se confruntă întreprinderile (modernizarea organizării producției și a muncii, creșterea sensibilă a competitivității).

Confederațiile sindicale au exprimat, în funcție de situațiile concrete, o mare diversitate de păreri. Astfel, unele sindicate au devenit suspicioase în legătură cu creșterea rolului Consiliilor Lucrătorilor în ceea ce privește reglarea funcționării pieței forței de muncă, deoarece le preiau o parte dintre funcțiile lor esențiale. Se argumentează că în acest fel se oferă o serie de avantaje pe termen scurt pentru lucrătorii din cadrul firmelor (*insiders*), dar se blochează posibilitățile de reintegrare în activități utile din punct de vedere economic și social a șomerilor (*outsiders*). De asemenea, se insistă asupra faptului că posibilitățile Consiliilor Lucrătorilor de a rezista singure la insistențele patronilor sau ale managerilor de a se introduce schimbări în organizarea producției și a muncii indezirabile pentru salariați sunt sensibil reduse.

Dar dacă sindicatele au posibilitatea de a pătrunde relativ ușor în Consiliile Lucrătorilor, nu se mai manifestă nici o rezistență. Dimpotrivă, această formă de reprezentare a salariaților este văzută ca un mijloc de întărire a puterii sindicale.

În Japonia și Republica Koreea lucrătorii sunt reprezentați de liderii sindicali, existând foarte puține contestări între sindicate și alte forme de participare și reprezentare a intereselor salariaților.

În țări precum Olanda, sindicatele consideră că rolul Consiliilor Lucrătorilor trebuie să fie unul complementar negocierilor colective. Astfel, se pot negocia condițiile de utilizare a forței de muncă. De asemenea, se încheie „acorduri de companie”, protocol care include doar aspecte care nu sunt reglementate prin contractele colective sau care este necesar să fie detaliate la nivel de firmă¹.

nea, prezentarea rezultatelor imediate și sublinierea contribuției salariaților la atingerea obiectivelor are o influență pozitivă (cf. N. Rogovski, E. Sims – Corporate success through people marking internațional standards work for you. ILO, Geneva, 2002.

¹ M. Ozaki – Negoting flexibility. The role of social partenerere and the state, ILO, Geneva, 1999.

Constituirea Consiliului Lucrătorilor întâmpină și alte dificultăți. Noile forme de organizare a producției și a muncii și scheme de participare directă (de exemplu, cercurile de control al calității) pot constitui amenințări pentru mecanismul de participare indirectă al Consiliului Lucrătorilor. Dar o serie de cercetări efectuate în Suedia și Germania arată că formele de participare directă și indirectă se pot completa reciproc.

4. INTERDEPENDENȚA DINTRE GUVERNAREA CORPORATIVĂ ȘI RELAȚIILE INDUSTRIALE ÎN CURSUL PROCESULUI DE IMPLEMENTARE A MECANISMELOR CONCURENȚIALE ÎN ROMÂNIA

Derularea pe parcursul ultimului deceniu al secolului al XX-lea, în România, a procesului de transformare a economiei în direcția implementării mecanismelor concurențiale, a avut drept consecință o remarcabilă complexitate a interdependenței dintre guvernarea corporativă și relațiile industriale. Inițial, raportul de forțe a fost favorabil lucrătorilor sindicalizați și nefavorabil patronatului. A fost urmarea faptului că legiferarea și apoi transpunerea în practică a dreptului de asociere și acțiune sindicală s-a făcut, din motive obiective, dar și subiective, mult mai rapid decât cea a definirii clare a drepturilor de proprietate sau a impunerii disciplinei financiare. De asemenea, a crescut semnificativ puterea managerilor, ca urmare a faptului că prin corporatizarea întreprinderilor proprietate de stat, autoritățile publice au pierdut puterea direcționară de a numi managerii, dar fără să se creeze mecanisme eficiente de supraveghere a activității manageriale. S-a ajuns astfel ca firmele cu capital de stat dominate de *insideri* să constituie tipul reprezentativ de societate comercială care a acționat în spațiul central și est-european mai cu seamă în prima parte a anilor '90 ai secolului al XX-lea.

Influența scăzută a *outsiderilor* asupra activității firmei a făcut ca principala preocupare a *insiderilor* să fie câștigarea unei cât mai substanțiale libertăți de acțiune și stabilirea unor salarii cât mai ridicate. Experiențe din diferite țări în care a fost declanșat procesul de transformare a economiei arată că în cele mai multe cazuri managerii au fost categoria cea mai avantajată. Lipsa controlului din afara întreprinderii asupra activității desfășurate precum și accesul la rudimentele de capital relațional specific unei economii de piață în contextul unui mediu de afaceri cu un grad ridicat de incertitudine, a permis managerilor să acumuleze atât mari sume de bani cât și influență în interiorul și exteriorul întreprinderii ce vor fi valorificate ulterior în cursul procesului de privatizare.

Interesul comun al managerilor și al lucrătorilor sindicalizați, de a avea salarii cât mai ridicate, a dus, practic, la apariția unor „carteluri ale *insiderilor*”. Ruperea legăturii dintre salarii și rezultatele economico-financiare ale firmelor de stat a avut urmări negative, dintre care se pot menționa:

- a) decapitalizarea întreprinderilor;
- b) generarea unor puternice presiuni inflaționiste;
- c) accentuarea blocajului financiar, deoarece cel mai adesea plata unor drepturi salariale mai mari s-a făcut cu prețul neachitării unor facturi

către furnizorii de materii prime și energie sau ai unor contribuții la bugetul de stat.

În aceste condiții, autoritățile publice au încercat să remedieze respectivele neajunsuri prin impunerea unor controale la eliberarea fondului de salarii și utilizarea contractului de management. În funcție de specificul etapelor procesului de reformă, indicatorii de performanță și mecanismul de legare a nivelului fondului de salarii de respectivii indicatori au suferit numeroase modificări¹.

Controlul fondului de salarii a stârnit puternice proteste din partea sindicatelor, care au argumentat că o asemenea practică era de natură să frâneze activitatea firmelor cu adevărat performante și a contribuit la slăbirea presiunilor pentru realizarea restructurării la companiile unde acest lucru era imperios necesar.

Rezultatele controlului fondului de salarii nu au fost cele așteptate, astfel încât pe măsura creșterii rolului sectorului privat în activitatea economică, prin privatizarea unor firme aflate inițial în proprietatea statului și crearea altora noi de către inițiativa privată, respectiva metodă a fost tot mai puțin utilizată.

Se observă că în primii ani ai procesului de transformare a economiei, lipsa unei definiri clare a drepturilor de proprietate a dus la o atitudine deosebit de ofensivă a sindicatelor și una defensivă a patronatului, mai cu seamă a reprezentanților proprietății de stat. Din motive obiective, dar și subiective, sindicatele s-au putut organiza mult mai rapid și apoi au acționat mult mai eficient în apărarea intereselor lor, comparativ cu asociațiile patronale.

În timp însă, raportul de forțe a tins să se modifice. Adoptarea unor măsuri de încurajare a inițiativei private în economie, de întărire a disciplinei financiare, precum și restructurarea, chiar timidă, a marilor întreprinderi, a dus la diminuarea relativă a presiunii sindicale pentru creșterea salariilor. S-a trecut la formularea altor revendicări, cum ar fi: apărarea locurilor de muncă, participarea la parteneriat cu conducerile întreprinderilor, la elaborarea politicii de dezvoltare, de privatizare și restructurare. Schimbarea de atitudine a sindicatelor este un rezultat al faptului că din diferite motive (starea de recesiune din perioadele 1990 – 1992, respectiv 1997 – 1999, raționalizarea consumului de forță de muncă datorită privatizării etc.) numărul salariaților (mai cu seamă al celor din industrie) s-a diminuat considerabil. Între 1990 și 2000, pe ansamblul industriei, numărul mediu al salariaților s-a redus cu aproape două milioane de persoane, respectiv cu peste 51% (tabelul nr.1).

¹ A se vedea, în acest sens: F. Coricelli, T. Lane – Wage controls during transition from central planning to a market economy, în: The World Bank Research Observer, vol. 8, no. 2, july 1993.

Tabelul nr. 1

**Evoluția numărului mediu de salariați în industria României,
în perioada 1990 – 2000**

Mii persoane

Subramura	1990	2000	Dinamica (%)
Total industrie	3846	1873	48,7
Industria extractivă	267	140	52,4
Industria extracției cărbunelui	99	45	45,5
Industria extractivă petrol și gaze naturale	69	59	85,5
Alte activități extractive	99	36	36,4
Industria prelucrătoare	3452	1560	45,2
Industria alimentară	259	169	65,3
Industria tutunului	6	4	66,7
Industria textilă	414	95	22,9
Industria confecției	258	261	101,2
Industria pielăriei	127	85	66,9
Industria prelucrării lemnului	94	70	74,5
Industria celulozei și hârtiei	43	17	39,5
Industria poligrafică	26	20	76,9
Industria prelucrării țiclei	33	22	66,7
Industria chimică	183	73	39,9
Industria prelucrării cauciucului	86	33	38,4
Industria altor produse nemetale	176	85	48,3
Industria metalurgică	173	95	54,9
Industria construcțiilor metalice	189	68	36,0
Industria de mașini și echipamente	603	150	24,9
Industria tehnicii de calcul	4	2	50,0
Industria de mașini și aparatură electr.	127	51	40,2
Industria echipamentelor radio TV	40	11	27,5
Industria instrumentelor de precizie	50	14	28,0
Industria mijloacelor de transport rutier	163	71	43,6
Industria altor mijloace de transport	184	61	33,2
Industria mobilei	204	95	46,6
Industria reciclării deșeurilor	10	8	80,0
Energie, gaz, apă	127	173	136,2
Industria producției bunurilor de consum	1268	709	55,9
Industria producției bunurilor interne	824	423	51,3
Industria producției bunurilor de investiții	1361	428	31,5

Sursa: calculat după *Anuarul statistic al României, 1993 și 2001*.

În cadrul subramurilor industriale, dinamicele numărului mediu de personal au fost diferențiate. Astfel, existența monopolurilor naturale, dar și a unor sindicate puternice a avut drept rezultat o creștere relativă însemnată (cu 36,7%) a numărului mediu al salariaților angajați cu producerea de utilități (energie, gaz, apă). În industria extractivă numărul mediu al salariaților s-a diminuat cu circa

48%, iar în industria prelucrătoare cu aproape 55%. În interiorul industriei prelucrătoare cele mai puternice reduceri de personal au fost operate în cadrul subramurilor producătoare de bunuri de investiții (cu peste 68%).

Reducerea numărului mediu de salariați nu s-a făcut fără declanșarea unor conflicte de muncă. Intensitatea conflictelor de muncă a prezentat importante variații în timp. Analiza unora dintre caracteristicile conflictelor de muncă în decursul a două cicluri electorale (1993 – 1996 și 1997 – 2000) permite să se tragă o serie de concluzii interesante (tabelul nr. 2).

a) în decursul unui ciclu electoral, cel mai mare număr de greve se înregistrează în anul 2 și 3, afirmație valabilă și pentru numărul de participanți și respectiv de salariați implicați. Astfel, în anul 1 al ciclului electoral au avut loc 21,5% din numărul total de conflicte de muncă, în anul 2, au avut loc 27,1% din greve, în anul 3 au avut loc 35,8% din greve în timp ce în anul 4 ponderea a fost de 15,6%. Se observă că anul 1 este într-o anumită măsură un an ai păcii sociale relative, reflectând în mod indirect starea de tatonare de către sindicate a intențiilor noilor autorități în ceea ce privește gestionarea pieței forței de muncă.

În anii 2 și 3 ai ciclului electoral, se trece la accelerarea procesului de restructurare a activității întreprinderilor, ceea ce duce la creșterea numărului de conflicte de muncă.

În anul 4 al ciclului electoral, ținerea alegerilor locale și generale determină din partea guvernanților o relaxare atât a politicii de control al salariilor sau de o raționalizare a consumului de forță de muncă. Rezultatul respectivei politici este o stare de calm relativ pe piața forței de muncă.

b) Numărul mediu de participanți/conflict de muncă a avut în perioada 1993-1996 o tendință de creștere, ceea ce poate fi considerat un semnal al rezistenței opuse de lucrători la încercarea de a restructura marile obiective industriale.

Între 1996 și 2000 se observă o evoluție oscilantă. Este o reflectare indirectă a faptului că în 1998, în condițiile unei severe recesiuni, încercarea de a restructura rapid marile obiective industriale aflate încă în proprietatea statului a fost întâmpinată cu o rezistență sporită din partea salariaților, pentru care nu fuseseră adoptate măsuri credibile de reconversie profesională și de găsire rapidă a unui nou loc de muncă.

În anul următor – 1999 – se produce o reducere semnificativă a numărului mediu de participanți/conflict de muncă, reflectând determinarea taliei întreprinderilor din punct de vedere al utilizării forței de muncă.

Tabelul nr. 2

Revendicările care au declanșat conflicte de muncă

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Salariate	49,6	39,7	44,4	43,9	38,7	40,6	43,4	48,8
Utiliz. forței de muncă	4,7	7,5	5,0	3,9	6,4	5,4	5,2	2,4

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Org. muncii	6,1	8,2	12,0	5,6	8,4	7,1	7,5	5,3
Cond. tehn.-mat.	7,4	5,3	4,6	6,1	6,0	7,6	4,3	1,4
Condiții de muncă	6,1	8,7	21,0	15,6	9,3	11,8	11,6	5,3
Timp de muncă	0,5	0,8	-	1,7	2,0	2,6	1,5	2,4
Drepturi sociale	9,8	7,4	7,9	3,3	3,1	5,0	4,7	5,7
Viață sindicală	4,9	7,8	2,4	3,9	7,2	4,6	3,2	3,8
Aite revendicări	10,8	14,6	2,7	16,0	18,9	15,3	18,6	24,9
Număr conflicte	324	384	319	285	260	352	653	141
Nr. participanți	498482	646478	771238	694358	614959	908616	1029500	236856
Nr. salariați implicați	1194977	1281432	1075452	1273633	1052680	1557384	1620817	369059
Nr. mediu salariați	6672	6438	6160	5939	5597	5369	4761	4623
Nr. particip./ conflicte	1539	1684	2418	2436	2365	2581	1577	1680
Pondere nr. particip./ nr. salariați implicați	41,7	50,4	71,7	54,5	58,4	58,3	63,5	64,2
Raport nr. sal. implic. /nr. mediu salariați	17,9	19,9	17,5	21,4	18,8	29,0	34,0	8,0
Raport nr. participanți /nr. mediu salariați	7,5	10,0	12,5	11,7	11,0	16,9	21,6	5,1

Sursa: calculat după Anuarul statistic al României, 1997 și 2001.

c) Ponderea numărului de participanți la conflictele de muncă în numărul de salariați implicați a avut o volatilitate mai mare și un nivel mai redus în perioada 1993-1996, comparativ cu intervalul 1997-2000, ceea ce denotă o stare de încordare pe piața forței de muncă mult mai persistentă în perioada 1997-2000 față de intervalul 1993-1996. Această concluzie este întărită și de analiza altor indicatori și anume: raportul dintre numărul de participanți și numărul mediu al salariaților și respectiv raportul dintre numărul de salariați implicați și numărul mediu al salariaților.

Numărul total de conflicte de muncă reflectă partea vizibilă a disfuncționalităților care se manifestă în desfășurarea relațiilor industriale.

Raporturile de forțe dintre salariați și manageri sau alți reprezentanți ai patronatului se diferențiază de la o ramură sau subramură la alta, precum și în funcție de mărimea întreprinderii. Activismul sindical nu se rezumă doar la iniți-

erea unor acțiuni de protest împotriva deciziilor adoptate de manageri. El include și participarea la consultările privind elaborarea strategiei de dezvoltare a firmei, reprezentând un drept prevăzut de lege. În acest fel, modul de participare a salariaților la luarea deciziilor privind dezvoltarea întreprinderii în România se apropie de practica utilizată de majoritatea țărilor central și est-europene¹.

Între factorii care au dus la respectiva soluție legislativă, se pot releva menținerea influenței pe care sindicatele o dețin asupra factorilor instituțional-legislativi, dezvoltarea în timp în cadrul uniunilor și confederațiilor sindicale a unei capacități de analiză și prognoză a fenomenelor și proceselor economice, în general și a impactului pe care privatizarea și restructurarea le au asupra utilizării forței de muncă, apetența relativ scăzută pentru înnoirea organizatorică și management participativ a conducătorilor de întreprinderi în contextul unui mediu economic marcat de turbulențe majore.

Experiența acumulată până acum relevă faptul că în România, la fel ca și în celelalte țări central și est-europene, sindicatele reprezintă, de regulă, singurul canal de comunicare între manageri și salariați în cadrul întreprinderilor (anexa nr. 1). Participarea la luarea deciziilor se realizează mai cu seamă prin intermediul negocierilor colective. În acest fel s-au putut încheia acorduri privind determinarea nivelului salariilor, al numărului de personal, condițiile de muncă.

Cea mai intensă participare a reprezentanților sindicali în procesul de luare a deciziilor este consemnată în cadrul firmelor cu capital de stat (societăți comerciale sau regii autonome). În respectivele întreprinderi sindicatele și-au menținut influența pe care au dobândit-o la începutul derulării proceselor de reformă. Implicarea mai puternică a sindicatelor în procesul de luare a deciziilor are loc în condițiile în care în respectivele firme se manifestă destul de accentuat problema agenției².

Deoarece instituțiile publice au o capacitate limitată de a monitoriza în timp real performanțele echipelor manageriale, rentabilitatea respectivelor entități economice este scăzută. La aceasta se adaugă faptul că între diferitele ministere și/sau agenții guvernamentale, care propun orientări strategice pentru dezvoltarea firmelor respective, pot să apară contradicții. În consecință, pot apărea dificultăți în gestionarea patrimoniului încredințat și crearea premiselor propice pentru inovarea tehnologică. De asemenea, se diminuează mult eficiența contractului de management.

¹ În toate țările central și est-europene au fost adoptate legi referitoare la participarea salariaților la luarea deciziilor privind activitatea întreprinderii. Se pot deosebi trei tipuri mari de opțiuni:

- a) dreptul de participare la decizii prin reprezentanții sindicali în Albania, Republica Cehă, Bulgaria, România, Polonia, Slovacia;
- b) înființarea Consiliilor Lucrătorilor sau a altor organisme similare în Croația, Slovenia și Ungaria;
- c) alegerea reprezentanților lucrătorilor (Albania, Bulgaria, Ungaria).

² *** – Guvernanta corporativă în România, OECD, 2001.

Presiunea slabă exercitată de *outsideri* pentru obținerea unor performanțe economico-financiare deosebite, face ca fondul de salarii să nu își poată îndeplini funcția de cointeresare materială decât într-o foarte mică măsură.

Dacă există monopoluri naturale sau alte tipuri de cvasirente, se pot contura carteluri între manageri și sindicate pentru obținerea unor câștiguri salariale cât mai ridicate. În vederea descurajării unor asemenea practici, au fost impuse prin hotărâri guvernamentale unele limite în ceea ce privește nivelul maxim al salariului de bază și al sporurilor salariale acordate managerilor.

În cadrul firmelor privatizate interdependențele dintre guvernarea corporativă și relațiile industriale sunt dintre cele mai diverse. Ele reflectă în mod indirect metodele de privatizare utilizate, dimensiunea întreprinderii, clauzele sociale ale acordurilor negociate între noii proprietari și sindicate în cursul procesului de privatizare.

Astfel în cazul întreprinderilor privatizate prin metoda MEBO la mijlocul anilor '90, deținerea de acțiuni ar îngădui o participare sporită a salariaților la procesul de luare a deciziilor. Respectiva metodă de privatizare a fost utilizată mai ales pentru a se soluționa o situație aparent contradictorie: necesitatea implementării cât mai rapide a mecanismelor concurențiale și implicit atingerea unei mase critice, care să permită sectorului privat să devină dominant în economie, în condițiile unei lipse de capital și ale unei culturi antreprenoriale.

Prin metoda MEBO au fost privatizate, în special, întreprinderile mici și mijlocii. Cadrul legal adoptat în ceea ce privește acest tip de privatizare a fost destul de flexibil, astfel că există o mare diversitate de raporturi de forțe între manageri și salariați. Această situație derivă din configurarea drepturilor de proprietate, care se pot situa între cele din cooperativele de producție tradiționale și societățile pe acțiuni¹. De regulă acest transfer de proprietate a avantajat managerii deoarece cel mai utilizat criteriu pentru distribuirea acțiunilor a fost nivelul salariilor.

Apariția firmelor aflate în proprietatea salariaților a avut consecințe atât pozitive cât și negative asupra desfășurării activității economice. Astfel, principalul avantaj al acestui tip de firmă este că solidaritatea mai mare generată de deținerea de acțiuni de către salariați, are drept consecință evitarea unor concedieri masive în perioadele de recesiune economică prelungită. În fapt, respectivul comportament în ceea ce privește dimensionarea personalului este specific doar pentru intervalele de timp în care activitatea economică se află în declin. În condițiile unei conjuncturi favorabile, funcția-obiectiv a firmei aflate în proprietatea salariaților este maximizarea veniturilor salariale. Se poate spune deci că salariul devine o variabilă de ajustare a activității economice². În aceste condiții,

¹ J. Earle, S. Estrin – Employee ownership in transition, în: R. Frydman, C.W. Gray, A. Rapaczynski (ed.) – Corporate governance in Central Europe and Russia, (CEL) Press, 1996.

² Este de notat că având în vedere caracterul fluctuant al activității firmelor într-o economie de piață M. Weitzman propunea, în 1985, într-un articol publicat și intitulat "The Simple Macroeconomics of Profit Sharing", în: American Economic Review, nr. 75/1985 o parti-

determinarea numărului de personal nu se mai face în funcție de egalitatea dintre salariu și productivitatea marginală a muncii, ca în cazul firmelor dominate de *outsideri* care maximizează profitul. La limită, se poate admite că acest tip de firmă are profit zero, iar nivelul de echilibru dintre nivelul salariilor și numărul de personal duce la salarii mai scăzute și număr de personal mai mare decât în cazul firmelor care au drept funcție-obiectiv maximizarea profitului.

Dacă managerii dețin o putere semnificativ mai mare decât salariații, raporturile dintre cele două părți pot fi caracterizate drept „negocieri colective continue”. Această situație poate fi modelată prin intermediul monopolului bilateral de tip Nash, soluția situându-se pe curba de contract în funcție de puterea de negociere a celor două părți.

Principalul neajuns al firmelor aflate în proprietatea salariaților este lipsa stimulentei pentru susținerea proceselor investiționale și a schimbărilor tehnologice. Experiențele înregistrate pe plan internațional arată că, inclusiv în țările cu o economie de piață consolidată, firmele de acest tip sunt subcapitalizate și au mai puține posibilități de a-și majora capitalul social. Respectiva caracteristică poate constitui drept un handicap major în calea unei rapide restructurări, care să garanteze viabilitatea firmei pe termen lung. Din acest motiv rezultatele cele mai bune au fost obținute doar în cazul unor firme de dimensiuni mai mici și care inițial nu aveau situații financiare dificile. În acest fel nu a mai fost nevoie de injecții de capital ulterioare, nici de apelarea masivă la credite.

La întreprinderile cuprinse în cadrul programului de privatizare în masă structura foarte diversificată a acționariatului duce destul de des la conflicte între acționarii majoritari care practic dețin controlul și acționarii minoritari. Interesele celor din urmă sunt nesocotite de marii investitori, fiind considerați un balast pentru firmă, deoarece respectiva categorie de acționari nu ar putea contribui ulterior, din punct de vedere tehnic sau financiar, la dezvoltarea companiei.

Managerii exercită o influență considerabilă în cadrul firmei, datorită atât faptului că dețin acțiuni într-o proporție însemnată, cât și nevoii acționarilor majoritari de a-și găsi aliați pentru a contrabalansa eventualele presiuni exercitate de acționarii minoritari. Relațiile dintre manageri și salariați sunt foarte diversificate, fiind dependente de:

- a. ponderea acțiunilor deținute de salariați în totalul capitalului social;
- b. gradul de sindicalizare al salariaților existent în momentul privatizării;
- c. raportul de forțe dintre grupurile de acționari și manageri.

În cazul întreprinderilor privatizate cu o structură concentrată a acționariatului se înlătură în mare măsură conflictul dintre acționarii majoritari și acționarii minoritari. Deseori investitorii strategici au inițiat cumpărarea

cipare mai intensă a salariaților la luarea deciziilor în cadrul firmelor, acordarea de acțiuni acestora, precum și un sistem de salarizare mai flexibil. În acest fel se presupunea că se va evita o creștere bruscă a ratei șomajului. Propunerea a fost foarte apreciată în presa de specialitate din perioada respectivă, categorisită drept "cea mai bună idee de la Keynes încoace".

participațiilor acționarilor minoritari cu scopul de a-și întări controlul asupra firmei. În funcție de posibilitățile de informare referitoare la activitatea desfășurată de manageri, se manifestă cu diferite intensități problema agenției.

Relațiile industriale sunt dependente de clauzele contractului de privatizare referitoare la utilizarea forței de muncă și rezolvarea unor probleme sociale în perioada post-privatizare. Mai ales în cazul unor mari întreprinderi care, după privatizare, necesitau o rapidă restructurare au fost inițiate, în prealabil, negocieri cu sindicatele. În acest fel s-a dorit evitarea apariției unor tensiuni în cursul procesului de restructurare.

Experiențele înregistrate în perioada post-privatizare au arătat că succesul transferului de proprietate a depins foarte mult de buna informare a salariaților și îndeplinirea angajamentelor asumate atât în ceea ce privește politica investițională, cât și politica de protecție socială. Implicarea mai accentuată a sindicatelor în elaborarea strategiei de dezvoltare a companiilor a eliminat multe dintre problemele pe care o restructurare rapidă, condusă de manageri sau investitori străini, le poate genera în utilizarea forței de muncă. Neîndeplinirea cerințelor menționate anterior a dus la o puternică tensionare a relațiilor patronat-sindicate cu implicații deosebit de negative nu numai asupra activității economico-financiare a întreprinderilor privatizate, ci și asupra vieții sociale pe plan local, care a fost afectată de marșurile și mitingurile de protest (un exemplu în acest sens constituindu-l C.S. Reșița).

Firmele nou-create de inițiativa antreprenorială autohtonă sau străină pe parcursul procesului de transformare a economiei sunt, de regulă, de mici dimensiuni. Ele sunt conduse, în foarte multe cazuri de proprietarii lor. Drept urmare, problema agenției are o incidență redusă. Comportamentul firmelor se diferențiază în funcție de faza de dezvoltare. Se poate urmări fie maximizarea profitului, fie extinderea activității pentru a se consolida cota deținută pe piață sau creșterea prestigiului în rândul clienților.

Din punct de vedere al proprietarilor, aceste firme mai prezintă încă un avantaj. Dimensiunea relativ redusă a personalului nu favorizează un grad ridicat de sindicalizare¹. Patronii sau managerii nu sunt supuși unei presiuni constante pentru a informa salariații în legătură cu deciziile adoptate. Această situație este în mod indirect un factor de consolidare a spiritului și culturii antreprenoriale, de stimulare a experimentării de noi metode de organizare a producției și a muncii. Dar, în același timp, perpetuarea lipsei de dialog între patroni și salariați poate avea și o serie de efecte negative dintre care se pot aminti: accentuarea segmentării pieței forței de muncă și o polarizare socială sau blocarea unor însemnate posibilități de înnoire tehnologică.

¹ În România, la fel ca și în celelalte țări central și est-europene, se constată că uniunile și confederațiile sindicale au penetrat foarte puțin, în cadrul noilor firme private. Între cauze se numără nu numai dimensiunea redusă a colectivelor de muncă, ci și o anumită inadaptare a mesajului confederațiilor sindicale la noile realități.

5. ARGUMENTE PENTRU STIMULAREA SINERGIEI DINTRE GUVERNAREA CORPORATIVĂ ȘI RELAȚIILE INDUSTRIALE

Analizele efectuate pe parcursul paragrafelor precedente relevă faptul că interdependența dintre guvernarea corporativă și relațiile industriale este una deosebit de complexă în contextul unui mediu economic caracterizat printr-un accentuat dinamism.

Extinderea utilizării tehnologiilor informaționale modifică profund raporturile dintre actorii implicați în desfășurarea activității economice și sociale. Dar respectivele schimbări nu înseamnă în mod automat și crearea unor condiții propice pentru o creștere economică durabilă și valorificarea capitalului uman. Experiența acumulată pe parcursul a mai mult de un deceniu de transformare a economiei în direcția implementării mecanismelor concurențiale relevă faptul că demersurile unilaterale (vizând fie salvagardarea intereselor doar a unora dintre actorii economici și sociali, fie așteptarea ca instituțiile – care în actualele țări cu economie de piață consolidată și-au dovedit o eficiență sporită – să ia naștere în mod „natural”) sunt contraproductive. Din acest motiv, apare necesară găsirea unor soluții în plan instituțional prin care să se evite atât apariția unui „capitalism al investitorilor” într-o economie slab structurată, ceea ce ar însemna în mod implicit o polarizare socială accentuată, cât și o nouă formă de socialism descentralizat, inadecvată actualei faze a evoluției sociale și tehnologice. În acest context, abordarea în sens larg a guvernării corporative prin integrarea în cadrul acestui concept și a unor aspecte care de regulă aparțin studiului relațiilor industriale, poate contribui la rezolvarea unor probleme atât de ordin teoretic, cât și de ordin practic.

Concret, aranjamentele instituționale care conduc la o bună guvernare corporativă trebuie să aibă în vedere nu numai relația *insideri* – *outsideri*, ci întreaga panoplie de interese și factori care contribuie la o activitate economică profitabilă la nivel microeconomic și care generează efecte benefice la nivel macroeconomic și al dezvoltării umane. În contextul actualei faze a devenirii economiei românești, direcțiile de acțiune pentru atingerea acestui obiectiv includ:

- a) Înlăturarea barierelor din calea accesului pe piață al firmelor și desfășurarea în bune condiții a liberei concurențe. În acest fel se poate limita comportamentul de căutare de rente al unor agenți economici și se poate aprecia în mod realist activitatea desfășurată de manageri;
- b) Întărirea disciplinei financiare, printr-o mai bună protejare a creditorilor și găsirea de modalități eficiente de plată a obligațiilor legale

- ale agenților economici către bugetul de stat;
- c) Îmbunătățirea protecției micilor acționari printr-o corectă informare asupra activității firmei, astfel încât să se poată determina un comportament activ din partea acestora;
 - d) o bună expertizare de către autoritățile publice a capacității financiare, tehnologice și organizatorice a investitorilor care își manifestă dorința de a participa la privatizarea marilor obiective industriale;
 - e) sprijinirea dezvoltării noilor firme private atât în faza de creare, cât și în cea de extindere a activității. Din experiența de până acum reiese că este necesar să se evite „copierea” în faza de extindere a activității a unor comportamente ale întreprinderilor cu capital de stat (căutarea de rente, neachitarea unor obligații către bugetul de stat) cu efect negativ asupra desfășurării sănătoase a activității economice;
 - f) atenuarea problemei agenției prin acțiuni pe mai multe planuri:
 - o mai bună informare între manageri și acționari asupra situației economico-financiare a firmei;
 - încheierea unor contracte de management stimulative care ar determina utilizarea cu eficiență sporită a capitalului financiar și uman de care dispune firma;
 - g) asigurarea unei participări sporite a salariaților la activitatea firmei prin:
 - utilizarea unor metode de management participativ. În acest fel se poate realiza o mai bună monitorizare a performanțelor și implicit o stimulare a salariaților. Studiile efectuate la nivelul firmelor relevă importanța unei bune comunicări între manageri și salariați care se poate obține prin: stabilirea încă de la început a unei viziuni clare asupra dezvoltării firmei, conducerea prin exemplu de către manageri, prezentarea rezultatelor economico-financiare obținute de firmă în perioada precedentă, sublinierea contribuției salariaților la inovarea tehnologică și creșterea gradului de adaptabilitate a firmei la modificările apărute în volumul și structura cererii de bunuri și servicii;
 - găsirea unor formule instituționale adecvate de participare a salariaților la luarea deciziilor în cadrul firmelor. În realizarea acestui obiectiv este necesar să se țină seama de tendințele care se prefigurează pe plan internațional de recomandări elaborate de organisme de specialitate ale ONU sau UE, cât și de realitățile economiei românești. Astfel, pentru realizarea unei rapide restructurări a activității economice și evitarea accentuării tensiunilor sociale ar fi necesar să se prevadă prin lege dreptul salariaților de a fi informați cu privire la strategia de dezvoltare a firmei.

În ceea ce privește reprezentarea intereselor salariaților ar trebui să se adopte o atitudine flexibilă avându-se în vedere tradițiile și gradul de pregătire al partenerilor sociali pentru practicarea democrației participative. Astfel, salariaților li se poate acorda dreptul de a le fi reprezentate interesele fie prin intermediul sindicatelor fie prin intermediul Consiliilor Lucrătorilor. În lege este necesar să se arate condițiile ce trebuie întrunite pentru depunerea și aprobarea unei moțiuni referitoare la tipul de reprezentare a intereselor salariaților și durata acesteia.

În cazul când se optează pentru înființarea și funcționarea în cadrul firmei a Consiliului Lucrătorilor este necesar ca prin lege să se specifice norma de reprezentare a salariaților și implicit numărul de membri ai respectivului organism, numărul minim de semnături pentru depunerea unei liste de candidați precum și sistemul de vot.

Totodată, prin lege este necesar să se prevadă un număr minim de probleme care se discută în cadrul negocierilor colective la care participă sindicatele. Partajarea competențelor de rezolvare a celorlalte probleme care privesc relațiile de muncă sau organizarea producției și a muncii între sistemul negocierilor colective și Consiliul Lucrătorilor este recomandabil să fie hotărâte de comun acord de partenerii sociali din cadrul firmei.

Anexa nr.1

Formule instituționale de participare a salariaților la luarea deciziilor în cadrul întreprinderilor în țări central și est-europene

În **Albania** se pot crea Consilii ale Lucrătorilor pe o bază voluntară. Nu există o poziție clară a sindicatelor față de această problemă. Unii lideri sindicali văd apariția respectivelor consilii drept o potențială amenințare pentru activitatea sindicală.

În **Bulgaria** se poate vorbi de o participare limitată a salariaților la luarea deciziilor în cadrul întreprinderilor sub două forme și anume: a) Adunarea Generală a Salariaților și b) Adunarea Reprezentanților Salariaților.

Adunarea Generală a Salariaților cuprinde pe toți salariații din firmă. Convocarea ei se poate face de către manageri și sindicate sau de cel puțin o zecime din numărul salariaților. Funcțiile majore ale respectivului organism sunt:

- a) alegerea reprezentanților pentru apărarea intereselor salariaților în raporturile cu patronatul (managerii) și statul;
- b) alegerea reprezentanților salariaților pentru a participa la consultările cu patronatul (managerii);
- c) aprobarea proiectului de acord colectiv și adoptarea deciziei asupra reprezentativității sindicatelor care vor participa la negocierile colective;
- d) adoptarea deciziei privind folosirea fondului de protecție socială a firmei;
- e) exprimarea opiniei salariaților asupra modificărilor standardelor de muncă din firmă.

Adunarea Reprezentanților Salariaților se constituie dacă există un număr mare de salariați sau dacă salariații sunt dispersați în teritoriu.

Cele două organisme au o influență limitată asupra procesului de luare a deciziilor în întreprinderi, în această privință rolul principal revenind sindicatelor.

În **Croația**, dreptul de participare la luarea deciziilor se acordă dacă în întreprindere sunt angajați mai mult de 200 de salariați. Respectivul drept se exercită în mod indirect prin reprezentanți. Legea prevede ținerea de două ori pe an a Adunării Generale a Salariaților.

Consiliile lucrătorilor sunt alese prin scrutin liber și direct dintr-o listă propusă de sindicate, sau de cel puțin 10% dintre salariați. Sistemul de vot este D'Handt, al reprezentării proporționale. În lege sunt prevăzute criteriile pentru determinarea numărului de locuri din respectivul forum.

Consiliul Lucrătorilor este un organism conceput pentru protecția și promovarea intereselor individuale ale salariaților, indiferent de apartenența

sindicală. Sindicatele își concentrează activitatea asupra apărării drepturilor colective.

Rolul Consiliului Lucrătorilor se realizează prin:

- a) primirea informației relevante;
- b) consultări cu patronatul (managerii);
- c) participare la codeterminare.

Acest organism nu poate fi implicat în negocieri colective sau acțiuni de protest. În cadrul său se pot negocia totuși unele aspecte ale condițiilor de muncă.

Dacă nu este constituit Consiliul Lucrătorilor, atribuțiile sale sunt transferate sindicatelor din respectivele firme. Nu există obligația de constituire a Consiliului Lucrătorilor. Constituirea respectivelor organisme poate avea loc la inițiativa a cel puțin 10% dintre salariați.

În cele mai multe cazuri, uniunile sindicale sunt favorabile instituției Consiliului Lucrătorilor, deoarece văd în aceasta un mod de a-și întări puterea și prestigiul. Conform unor estimări, 90% dintre membrii Consiliului Lucrătorilor sunt reprezentanți ai sindicatelor.

De regulă, în sectorul privat patronii nu jonează activitatea Consiliilor Lucrătorilor. Unele fricțiuni apar în întreprinderile cu capital de stat, deoarece se preferă lucrul cu un singur reprezentant al sindicatelor.

Finanțarea Consiliilor Lucrătorilor este asigurată de patronat. De aici apar unele dificultăți în asigurarea unei reale independențe a acestor forumuri. De aici rezultă unele aprecieri critice de genul „Consiliile Lucrătorilor reprezintă mâna lungă a patronului”. De asemenea, se subliniază că reprezentanții salariaților nu au încă pregătirea necesară pentru a participa în mod efectiv la procesul de co-decizie. Patronii nu au intuit încă rolul pozitiv pe care Consiliile Lucrătorilor îl pot avea în dezvoltarea firmei.

În **Cehia**, Codul Muncii are prevederi care impun patronilor anumite obligații referitoare la co-decizie, consultare și informare a salariaților. Nu există prevederi explicite referitoare la Consiliul Lucrătorilor, cu excepția reprezentării salariaților în organele de supraveghere din firmele de stat și societățile cu răspundere limitată.

În rândul sindicatelor este dezbătută problema dacă sindicatele reprezintă pe toți salariații sau pe toți membrii de sindicat. În noile firme private, gradul de sindicalizare este scăzut. Se manifestă o atitudine flexibilă din partea confederațiilor sindicale în legătură cu înființarea Consiliilor Lucrătorilor.

În **Estonia**, lucrătorii participă la procesul decizional din cadrul firmelor prin intermediul negocierilor colective sau al sindicatelor. Nu există proceduri legale pentru înființarea unor organisme reprezentative ale salariaților. Nu toate sindicatele sprijină constituirea Consiliilor Lucrătorilor, deoarece sunt percepute ca o prelungire a unor organisme existente în epoca sovietică.

În întreprinderile cu mai mulți de 50 de salariați sunt înființate consilii pentru Protecția Muncii. În respectivele forumuri sunt reprezentați atât lucrătorii sindicalizați, cât și cei care nu sunt membri de sindicat.

Patronii se opun înființării Consiliilor Lucrătorilor deoarece le consideră drept premature pentru actualul stadiu al dezvoltării pieței forței de muncă.

În **Ungaria**, Consiliile Lucrătorilor se înființează în întreprinderile cu peste 50 salariați și în instituțiile de stat cu peste 15 salariați. Ele au patru mari competențe:

- a) de informare;
- b) de consultare;
- c) de codecizie;
- d) de colaborare directă cu managerii în ceea ce privește activitatea întreprinderii.

Informarea se referă mai ales la situația generală a firmei, perspectivele de dezvoltare și schimbările pe care managerii intenționează să le efectueze în organizarea producției și a muncii. Din experiența acumulată, reiese că principala funcție a Consiliilor Lucrătorilor este cea consultativă, funcția de codecizie fiind estompată.

Sindicatele au supraviețuit mai ales în întreprinderile de stat și privatizate, dar au avut dificultăți în penetrarea în noile firme private.

În Letonia, Consiliile Lucrătorilor au unele drepturi de codecizie mai ales în privința concedierilor în masă. Drepturile de participare la decizie ale salariaților pot fi mărite prin negocierile colective. Sindicatele nu au o poziție clară față de înființarea Consiliilor Lucrătorilor.

În Slovacia, nu se prevede prin lege crearea Consiliilor Lucrătorilor, iar sindicatele au următoarele drepturi:

- a) să negocieze cu patronii (managerii) toate aspectele legate de condițiile de muncă și/sau protecție socială;
- b) să fie informate de către patroni (manageri) asupra dezvoltării firmei, modificările organizatorice care se vor efectua, concedierile în masă, rezultatele economico-financiare ale firmei;
- c) să monitorizeze îndeplinirea prevederilor legale, modul de salarizare, regulamentele de asigurare a securității sociale și sănătății la locul de muncă.

În Slovenia, salariații au dreptul constituțional de a lua parte la adoptarea deciziilor în cadrul companiei. Patronii (managerii) și reprezentanții salariaților sunt liberi să extindă aceste drepturi în cadrul acordurilor colective și să convină asupra metodelor și condițiilor pentru concretizarea dreptului de participare a salariaților la luarea deciziilor.

Un Consiliu al Lucrătorilor este ales dacă numărul de salariați din firmă este mai mare de 20. Dacă numărul de salariați este mai mic de 20 se alege un singur reprezentant. În lege este arătat modul de alegere a acestor organisme. Se sancționează nerespectarea de către patroni (manageri) a dreptului

de participare a salariaților la adoptarea deciziilor. Salariații dispun de dreptul de autoapărare prin care pot refuza aplicarea hotărârilor managerilor. În acest caz inițiază o procedură de arbitraj.

Dacă firma are până la 1000 salariați, Consiliul Lucrătorilor poate numi cel puțin o treime din membrii Consiliului de Supraveghere. Dacă numărul de salariați este mai mare de 1000, Consiliul Lucrătorilor poate numi jumătate din numărul de membri ai Consiliului de Supraveghere.

Reprezentanții salariaților pot numi și un membru și în corpul managerial. De asemenea pot fi încheiate acorduri pentru înființarea de organisme cu reprezentare proporțională a salariaților și managerilor.

Participarea salariaților la luarea deciziilor nu este o datorie a firmei, ci un drept al salariaților. Sindicatele nu se opun activității Consiliilor Lucrătorilor, deoarece soluțiile preconizate de lege conferă sindicatelor o poziție puternică în alegerea respectivelor organisme.

Managerii nu au fost la fel de entuziaști. Ei au încercat să pună unele obstacole implementării Consiliilor Lucrătorilor. Astfel, ei s-au folosit de faptul că legea nu îi obligă să prezinte salariaților drepturile de participare la adoptarea deciziei sau să îi întrebe dacă doresc acest lucru. Managerii consideră comunicarea cu sindicatele ca fiind suficientă.

Uneori sindicatele nu au interes în înființarea Consiliilor Lucrătorilor deoarece dubla reprezentare a salariaților ar antrena un efort prea mare.

Pe de altă parte, managerii acuză costurile de creștere ale funcționării Consiliilor Lucrătorilor și încearcă să introducă o lege de limitare a drepturilor de participare a salariaților la adoptarea deciziilor privind activitatea firmei, dar se izbesc de rezistența sindicatelor.

Sursa: G. Casale (ed.) – *Social dialogue in Central and Eastern Europe*, ILO, Geneva, 1999.

BIBLIOGRAFIE

1. Berle A., Means G.– The America Corporation and Private Property, Macmilan, 1932.
2. Casale G. (ed.) – Social dialogue in Central and Eastern Europe, ILO, Geneva, 1999.
3. Coase R.– The Nature of firm, în: *Economica*, nr. 4 /1937.
4. Cohen E.– Gouvemance d'entreprise: une grade diversite de models, în: *Problèmes économiques*, nr. 2778/2 oct. 2002.
5. Commander S., Fan Q., Schaffer M.E. – *Entreprise Restructuring and Economic Policy in Russia*, EDI, Development Studies, W.B. 1996.
6. Coricelli F., Lane T. – Wage controts during transition from central pianning to a market economy, în: *The World Bank Research Observer*, vol. 8, no.2 /july 1993.
7. Dobrescu E.– *Macromodels of Romanian Transition Economy*, Expert Publishing, House, Bucharest, 2000.
8. Frydman R., Gray C.W., Rapaczynski A. (ed.) – *Corporate guvernance in Central Europe and Russia*, CEU Press, 1996.
9. xxx – *Guvernanta corporativă în România*, OECD, 2001.
10. Heitger B.– Corporatism, technological gaps and growth in OECD countries, în: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bând 123, Heft 3 /1987.
11. Iancu Aurel– Neocorporatismul și economia negociată în perspectiva europeană, în: *Oeconomica*, nr. 3 – 4 /1995.
12. ICFM Victor Slăvescu – *Procese financiar-monetare ale tranziției: probleme și dileme*, Editura Alpha, Buzău, 1997.
13. Jensen M., Meckeing W.– Theory of firm: Managerial behaviour, Agency costs and Ownership structure, în: *Journal of Financial Economics*, nr. 3, 1976.
14. Kim H. K., Aoki M. (ed) *Corporate Governance in Transitional Economies. Insider Control and the Role of Banks* EDI, Development Studies, W.B., 1995.
15. Naneș M.– Modificări în sistemul de guvernare corporativă sub impactul privatizării în URA – Cercetare științifică. Servirea cadrelor didactice, 18-19 mai 2001, vol. 2, Editura Sylbi, București 2001.
16. Naphtali F.– *Wirtschaftdemokratie: Ir Wessen Weg und Ziel*, Berlin, Verlag des ADGB, 1928.
17. Ozaki M. – *Negoting flexibility. The Role of social parteners and the state*, ILO, Geneva, 1999.
18. Pavelescu Florin-Marius – *Guvernanta corporativă într-o economie transformațională*, în: *Oeconomica*, nr. 2 -3 /1999.
19. Rogovski N., Sims E. – *Corporate success through people marking inter-național standars work for you*. ILO, Geneva, 2002.

20. Streeck W. – Social institutions and economic performance, Sage Publications, London, 1992.
21. Weitzman M. – „The Simple Macroeconomics of Profit Sharing”, în: American Economic Review, nr. 75/1985.
22. Whitman M. V. N.– New World, New Rules, The Changing Role of the American Corporation, Harvard Business School, Press, 1999.
23. Zaman Gh., Ciutacu C., Vâlceanu Gr. (coord.) – Blocaje în economia de tranziție a României, Editura Tehnică, București, 1997.
24. Zaman Gh. – Bilanțul economiei de tranziție în România în perioada 1990 – 1999. Evaluări și perspective pe termen scurt și mediu – lung, în: Oeconomica, nr. 3 – 4/2000.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 121/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE ECONOMIA INDUSTRIEI ȘI SERVICIILOR

**ECHILIBRUL DIMENSIONAL
ȘI DINAMISMUL REÎNNOIRII
ÎNTRINDERILOR**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Coordonator de program și temă:
Vasile Dan – cercetător științific pr.gr. II

Autori:
Vasile DAN – cercetător științific pr.gr. II
Ruxanda ISAIC-MANIU – cercetător științific pr.gr. III
Mariana VANIA – cercetător științific pr.gr. III
Dr. Doina TĂTARU – cercetător științific
Drd. Cristina VOICU – asistent de cercetare

Colaboratori:
Mariana FLORESCU – Șef compartiment statistica afacerilor,
Camera de Comerț și Industrie a României și a Municipiului
București
Gabriel CONDEȘTEANU – analist programator.
Oficiul Național al Registrului Comerțului

CUPRINS

Capitolul 1. TENDINȚE ÎN ȚĂRILE DEZVOLTATE PRIVIND PERFECTIONAREA CONFIGURAȚIEI PIRAMIDALE A SISTEMULUI PRODUCTIV AL INDUSTRIEI, ÎN VEDEREA ACCELERĂRII AJUSTĂRII STRUCTURALE A ACESTEIA.....	103
1.1. Caracteristicile mediului economic și provocările care stau în fața întreprinderii	103
1.2. Ajustarea structurală și acceleratorii acesteia.....	106
1.3. Configurația piramidală a sistemului productiv al industriei din țările dezvoltate în procesul de ajustare structurală a acesteia	110
Capitolul 2. CARACTERISTICI ALE CONFIGURAȚIEI PIRAMIDALE A SISTEMULUI PRODUCTIV AL INDUSTRIEI ROMÂNEȘTI.....	123
2.1. Structura dimensională	123
2.2. Dinamica demografiei industriale	127
2.3. Probleme, priorități și cerințe ale perfecționării configurației piramidale a sistemului productiv al industriei în vederea accelerării ajustării structurale	139

CAPITOLUL 1

TENDINȚE ÎN ȚĂRILE DEZVOLTATE PRIVIND PERFECTIONAREA CONFIGURAȚIEI PIRAMIDALE A SISTEMULUI PRODUCTIV AL INDUSTRIEI, ÎN VEDEREA ACCELERĂRII AJUSTĂRII STRUCTURALE A ACESTEIA

A doua jumătate a secolului al XX-lea a fost marcată de deschiderea însemnată a economiei țărilor dezvoltate către exterior, ceea ce a avut drept consecință imediată creșterea rapidă a interdependențelor dintre țări manifestată în toate domeniile (schimburile comerciale și de persoane, investițiile directe în străinătate, investițiile de portofoliu etc.) în condițiile în care mobilitatea capitalului (ca urmare a dereglementărilor efectuate, precum și a amplificării utilizării noilor tehnologii din domeniile informației și ale comunicării) s-a dovedit net superioară celei a bunurilor, serviciilor și persoanelor. În același timp, progresul tehnic devine tot mai dinamic scurtând în mod constant durata ciclului de viață al produselor și tehnologiilor¹.

1.1. Caracteristicile mediului economic și provocările care stau în fața întreprinderii

Confruntate cu amplificarea concurenței pe plan mondial, cu schimbările tehnologice rapide, cu evoluția condițiilor pieței și cu sporirea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare, firmele, indiferent de mărime, parcurg un amplu proces de restructurare, strategiile adoptate având în vedere adâncirea specializării, concentrarea preocupărilor asupra competențelor-cheie de bază, precum și externalizarea activităților auxiliare.

Principalele caracteristici ale mediului economic care determină perfecționarea sistemului productiv al industriei și restructurarea întreprinderilor sunt menționate în continuare.

a) Intensificarea concurenței pe piețele mondiale și în cadrul pieței unice europene a avut drept consecință amplificarea fuziunilor și a alianțelor strategice internaționale în cazul atât al întreprinderilor mari, cât și în cel al întreprinderilor mici și mijlocii, în vederea sporirii cotelor de piață și a mobilizării resurselor tehnice, economice, organizatorice și financiare pentru înfruntarea cu succes a concurenților. Multe firme mari, care au căutat să intre pe piețe străine, au urmărit întotdeauna asigurarea accesului la activele intangibile precum

¹ C. de Boissieu (coord.), Les mutations de l'économie mondiale, Chambre de Commerce et d'industrie de Paris, Centre d'Observation économique, Economica, Paris, 2000.

cunoașterea de *facto* a piețelor și a clienților locali recurgând, în acest sens, la achiziționarea unor întreprinderi mici și mijlocii sau la încheierea de parteneriate cu acestea.

b) Globalizarea economiei sporește concurența dintre firme permițându-le însă, totodată, accesul la mult mai multe piețe. În aceste condiții întreprinderile trebuie să se adapteze la noua situație, unele dispar, altele își schimbă profilul de activitate, iar altele noi apar și se impun¹. b) Amplificarea progresului tehnic care, pe de o parte, duce la sporirea însemnată a cheltuielilor cu cercetarea-dezvoltarea, iar, pe de altă parte, simplifică în mare măsură comunicarea dintre agenții economici. Cheltuielile tot mai ridicate cu cercetarea-dezvoltarea, în condițiile sporirii incertitudinii generate de schimbările tehnologice, forțează întreprinderile să coopereze pe piețele globale în vederea punerii în comun a resurselor și împărțirii riscurilor aferente promovării produselor și tehnologiilor noi. În acest context, fuziunile și alianțele strategice ținesc în general obținerea de avantaje de pe urma economiilor de scară și de scop. Multe întreprinderi și laboratoare mai mici au nevoie de capital pentru a-și menține avantajul tehnologic din anumite domenii de activitate, fapt ce a determinat încheierea de alianțe strategice între firmele mari, bine capitalizate și firmele mijlocii și mici deținătoare de tehnologii sau calificări unice. Întreprinderile mici și mijlocii (IMM) implicate în activități de cercetare costisitoare, își pot vinde savo/r-/a/re-ul tehnologic firmelor mari în vederea procurării de fonduri necesare finanțării investițiilor în proiecte curente și viitoare de cercetare-dezvoltare. În sectorul farmaceutic, de exemplu, marile firme producătoare de medicamente au acordat fonduri substanțiale firmelor mai mici prin achiziționări de acțiuni de la ele sau prin finanțarea anumitor cercetări ale acestora. În SUA firmele mici din sectoarele telecomunicații, energie, protecția mediului, soft, nard, biotehnologie etc. primesc capitalul inițial necesar prin intermediul unor parteneriate strategice perfectate cu firmele mari multinaționale. De regulă, complexitatea în creștere a tehnologiilor impune cooperarea dintre firme aflate în sectoare de activitate diferite. Chiar și firmele mari, lideri în cadrul unor industrii, nu dețin întotdeauna competențele necesare în absolut toate domeniile. Schimbările tehnologice tind, de asemenea, să scurteze ciclul de viață al produselor, firmele mici fiind atrase în alianțe strategice internaționale, deoarece ele s-au dovedit capabile să răspundă mai bine la transformările rapide ale tehnologiilor și ale preferințelor și nevoilor consumatorilor. Noile mijloace de comunicare, precum Internetul, au redus mult costurile aferente desfășurării relațiilor de cooperare între firme și au permis realizarea, în condiții mai ușoare, în comun, de către mai multe firme a unor proiecte de cercetare re-dezvoltare. De asemenea, în aceste noi condiții, firme situate în zone geografice diferite, chiar aflate la distanțe mari, pot face

¹ C. Benard, V. Lion, L. Cousteau, C. Viscent, Un nouvel environnement pour l'entreprise? L'entreprise face à la mondialisation et aux nouveaux métiers, în: *Problemes economiques*, nr. 2591-2592/18-25 nov. 1998.

simultan schimburi de informații pertinente, creându-se astfel un mediu de afaceri mult mai favorabil pentru încheierea de parteneriate.

c) Liberalizarea și dereglementarea piețelor din țările dezvoltate .care accelerează procesul de globalizare industrială mai ales în condițiile integrării piețelor regionale din Europa și nordul Americii, fapt ce încurajează firmele să-și extindă activitățile pe noi zone geografice. În acest context nou, aderarea la o rețea de întreprinderi sau la o alianță strategică de succes la nivelul unei anumite zone geografice, devine crucială pentru supraviețuirea atât a firmelor mari cât și a celor mici din multe sectoare de activitate.

Transformările manifestate în guvernanta corporatistă a firmelor în condițiile dispersării accentuate a proprietății și sporirii transparenței în ceea ce privește activitatea desfășurată, măresc capacitatea de adaptare și flexibilitate a agenților economici, crescând astfel nivelul competitivității produselor livrate pe diverse piețe, ceea ce sporește exigența față de componentele livrate de furnizorii mici care, la rândul lor, caută concomitent să-și diversifice partenerii de afaceri atât la nivel național, cât și internațional¹.

d) Creșterea exigenței din partea statului și a opiniei publice în general în ceea ce privește asigurarea protecției mediului, respectarea de către întreprinderi a normelor privind protejarea acestuia. Cerințele crescânde ale consumatorilor pentru produse și servicii percepute ca fiind neagresive față de mediu, precum și cele ce decurg din aplicarea legislației în vigoare privind protecția mediului, fac ca, pentru întreprinderi, o importanță deosebită să o prezinte atât anticiparea modificării normelor referitoare la protecția mediului cât și realizarea unor însemnate economii privind în special materiile prime, materialele, combustibilul și energia. În acest context, întreprinderile trebuie să efectueze investiții însemnate pentru modernizarea produselor și tehnologiilor și chiar să-și restructureze activitatea, fapt ce poate avea implicații negative asupra rezultatelor economico-financiare realizate.

În condițiile perioadei de tranziție la economia de piață din țara noastră, mediul economic în care își desfășoară activitatea întreprinderi te se caracterizează și prin:

- a) absența unei economii de piață funcționale. Potrivit aprecierilor Comisiei Europene², problema esențială pentru țara noastră este aceea de a demonstra, în mod practic, că există o economie de piață funcțională, autoritățile responsabile și întreprinderile fiind obișnuite să opereze/funcționeze într-un mediu economic similar celui din UE și aflat într-o continuă evoluție sub efectul mondializării și al accelerării progresului tehnic;

¹ K. Sakai, Restructurarea globală industrială: implicații asupra firmelor, OCDE, STI Working Papers, 4-5 febr. 2002.

² Rapport regulier 2002 sur les progres realises par la Roumanie sur la voie de l'adhesion, Commission des Communautés Europeennes, Bruxelles, 2002.

- b) insuficiența promovării concurenței. Potrivit aprecierilor Comisiei Europene¹, deși legislația românească este, în linii mari, armonizată cu cea europeană, trebuie să fie continuate acțiunile atât pe linia aplicării efective a acesteia cât și a completării legislației privind ajutorul de stat conform cerințelor *acquis-ului* comunitar;
- c) instabilitatea mediului de afaceri. Politicile bugetare, monetare și fiscale aplicate nu au creat un climat favorabil dezvoltării întreprinderilor datorită nivelului ridicat al inflației, al ratelor dobânzii, al datoriei publice și al impozitelor plătite de agenții economici. În același timp, nu a fost asigurat un cadru legislativ stabil, simplu și coerent precum și un cadru instituțional adecvat, capabil să reducă birocrația.

1.2. Ajustarea structurală și acceleratorii acesteia

În condițiile noilor caracteristici ale mediului economic, economia în general și industria în special sunt confruntate permanent cu necesitatea ajustării structurale definită ca un proces prin care are loc adaptarea continuă a întreprinderilor corespunzător semnalelor emise de către piață, fapt ce presupune deplasarea permanentă a resurselor către agenții economici care pot satisface, în condiții de eficiență, cererea piețelor în special cele aflate în creștere². Capacitatea întreprinderii de a produce în mod eficient – pentru a satisface operativ cererile pieței – este condiționată de rapiditatea alocării resurselor necesare, element fundamental al ajustării structurale.

O economie de piață eficientă presupune ca inițiativa și responsabilitatea ajustării structurale să revină în primul rând întreprinderilor. Puterile publice au rolul ca, prin măsurile adoptate, să asigure accelerarea ajustării structurale ne trebuind să se substituie întreprinderilor care sunt singurele în măsură să adopte deciziile necesare.

Experiența țărilor dezvoltate a evidențiat faptul că existența unui mediu economic concurențial – în care agenții economici pot acționa liber și în condiții de egalitate în ceea ce privește accesul la și operarea pe piețe – constituie cea mai bună garanție a constituirii unei industrii puternice și competitive. Practica a dovedit că, de multe ori, politicile sectoriale aplicate au avut în vedere, în principal, realizarea unor obiective sociale, iar nu ajustări structurale. De aceea, atunci când totuși se impune adoptarea unor astfel de politici, este necesar ca ele să promoveze ajustarea structurală și nu să o întârzie. Realizarea ajustării structurale pozitive de către întreprinderi este condiționată de:

¹ La politique industrielle communautaire pour les années 90, Bulletin des Communautés Europeennes, Supplement 3/91.

² În viziunea Comisiei Comunităților Europene, acest lucru presupune evitarea aplicării politicilor industriale "defensive" de natură protecționistă.

- capacitatea de a înfrunța cu succes concurența – în special pe cea internațională – pe baza sporirii competitivității tehnologice, a creșterii productivității muncii, a reducerii costurilor;
- capacitatea de a investi în mod eficient atât în mașini, utilaje, echipamente și tehnologii, cât și în formarea/calificarea resurselor umane pe baza generării unui volum de resurse financiare adecvat, fapt ce impune ca obținerea unui nivel ridicat de rentabilitate să devină o prioritate;
- capacitatea de a stăpâni în mod eficient difuzarea inovării tehnologice – avantaj concurențial hotărâtor – pe baza utilizării în cât mai mare măsură a rezultatelor cercetărilor efectuate;
- capacitatea de a-și dezvolta resursele umane corespunzător cerințelor rezultate ca urmare a schimbărilor tehnologice și a aplicării metodelor moderne de organizare.

Politica industrială a României, aprobată prin HG nr. 657/26 iulie 2002, are drept obiectiv principal creșterea competitivității și în general a performanțelor industriei românești în vederea întăririi capacității de adaptare a economiei țării la cerințele pieței internaționale, în condițiile globalizării economiei mondiale. Guvernul României promovează politici industriale ofensive, menite să asigure o adaptabilitate cât mai mare la exigențele impuse de piață, evitându-se astfel o politică protecționistă considerată ca fiind neproductivă, în contextul realităților internaționale. De asemenea, are în vedere întărirea capacității agenților economici de a face față competiției pe piața internă și internațională, problema centrală, în condițiile dinamismului și globalizării economiei mondiale fiind adaptabilitatea. În acest context, politica industrială a României precizează că inițiativa și responsabilitatea privind ajustarea structurală aparțin operatorilor economici, autorităților publice revenindu-le rolul de a stimula, de a asista și de a accelera procesele prin crearea, dezvoltarea și perfecționarea unui cadru legislativ și instituțional adecvat¹.

În actuala conjunctură economică internațională, o deosebită importanță pentru întreprinderi o prezintă dinamizarea procesului de ajustare structurală pentru a se putea răspunde oportun și eficient cerințelor pieței în continuă schimbare. Astfel, în acest context, un rol important le revine acceleratorilor care, prin modul în care acționează, favorizează sau defavorizează procesul de ajustare structurală.

Prezentăm, în continuare, principalii acceleratori.

a) Perfecționarea configurației piramidale a sistemului productiv al industriei, caracterizat prin structura dimensională a întreprinderilor și dinamismul și mobilitatea acestora². Conceptul de configurație piramidală a sistemului

¹ Monitorul oficial al României, nr. 548 din 26 iulie 2002.

² Politiques industrielles pour l'Europe, Rapport Elie Cohen, Jean Herve Lorenzi. Conseil d'Analyse économique, La documentation française, Paris, 2000.

productiv integrează deci două aspecte: pe de o parte, forma „spațiată” a sistemului productiv, adică modul în care întreprinderile sunt repartizate în funcție de mărime (mici, mijlocii și mari) iar, pe de altă parte, „dinamica” sistemului productiv, adică evoluția demografică a întreprinderilor, gradul de reînnoire a lor, în special în cazul celor mari, mobilitatea în ceea ce privește renunțarea la unele activități și abordarea altora noi. Configurația piramidală a sistemului productiv favorizează ajustarea structurală în măsura în care asigură: promovarea progresului tehnic, difuzarea noilor tehnologii; sporirea flexibilității activităților pe parcursul derulării execuției; adaptarea permanentă a profilului de activitate al entităților organizatorice la cerințele pieței.

Structura pe dimensiuni a întreprinderilor prezintă o importanță majoră în accelerarea ajustării structurale. Astfel:

- o structură echilibrată între întreprinderile mici, mijlocii și mari este favorabilă manifestării unei concurențe efective și a difuzării tehnologiilor, în special ale celor noi;
- dimensiunea întreprinderii influențează în mod hotărâtor capacitatea de punere în funcțiune a factorilor de producție, necesară asimilării unor noi produse și tehnologii;
- dimensiunea întreprinderii prezintă importanță în ceea ce privește capacitatea de finanțare a investițiilor și a proiectelor de cercetare, influențând posibilitatea asimilării unor noi produse și tehnologii;
- dimensiunea întreprinderii influențează capacitatea de supraviețuire a acesteia într-un sector de activitate, difuzarea tehnologiilor fiind cu atât mai eficientă cu cât există întreprinderi în avalul și amonteale industriilor inovante, care dispun de capacitatea de antrenare a inovației.

În procesul de ajustarea structurală, o importanță deosebită revine relațiilor care există între baza (întreprinderile mici și mijlocii) și vârful sistemului productiv (întreprinderile mari), măsura în care acestea sunt continue, flexibile și fluide. Structurile industriale ineficiente se caracterizează prin aceea că există o ruptură între vârf și bază astfel încât, marile întreprinderi și IMM-urile coexistă în mod independent.

Accelerarea restructurării industriei este favorizată de existența unui sistem productiv caracterizat prin capacitatea mare de inovare, dinamism și mobilitate în ceea ce privește crearea de noi entități organizatorice, schimbarea profilului de activitate, încetarea activității în anumite ramuri ale industriei și găsirea în timp util a surselor de finanțare necesare pentru efectuarea ajustării structurale.

Prin contribuția lor la sporirea flexibilității activităților și prin capacitatea lor de a se adapta rapid la noile cerințe ale pieței, IMM-urile joacă un rol important în ajustarea structurală. În același timp, în condițiile manifestării tendinței spre globalizare a economiilor și de accentuare a concurenței, întreprinderile trebuie să adopte strategii corespunzătoare care să aibă în vedere, în mod necesar, și posibilitatea creșterii dimensionale prin intermediul fuziunilor-achizițiilor.

În vederea efectuării ajustării structurale, agenții economici au la îndemână o serie de mijloace pentru realizarea restructurărilor necesare pentru satisfacerea cerințelor în continuă schimbare ale piețelor: fuzionarea cu alte entități organizatorice, achiziționarea și cedarea unor activități; înființarea de noi întreprinderi, încetarea desfășurării activității, schimbarea profilului de fabricație; crearea de rețele de întreprinderi independente care urmăresc îndeplinirea anumitor obiective comune; constituirea de alianțe strategice.

Practica țărilor dezvoltate a dovedit că reușita în utilizarea mijloacelor prezentate mai sus este condiționată de elaborarea de către agenții economici, în cadrul strategiilor proprii, a unor politici judicioase privind comunicarea prin care să se asigure premisele necesare pentru desfășurarea în condiții optime a relațiilor cu noii parteneri de afaceri precum și cu alte instituții și organisme.

Politica privind comunicarea constituie un element-cheie al reușitei întreprinderii create în urma unei fuziuni – achiziții sau *ex nihilo*. Elaborarea unei strategii de succes de către noua întreprindere presupune nu numai studierea atentă a cerințelor pieței pentru a se realiza o ofertă adaptată exigențelor consumatorilor, ci și însoțirea acestora cu un plan de comunicare judicios care are drept misiuni în principal, atât favorizarea coerenței, a coeziunii și a unei culturi comune în cadrul noii entități organizatorice cât și susținerea reușitei acesteia prin promovarea relațiilor cu mediul exterior, aducerea la cunoștința partenerilor a strategiilor și a progreselor realizate.

b) Sporirea capacității de cercetare-dezvoltare a produselor și tehnologiilor și de difuzare a lor, ca bază pentru creșterea competitivității întreprinderilor. În acest context, o deosebită importanță o prezintă asigurarea unei cooperări permanente și eficiente între actorii implicați în conceperea, dezvoltarea, difuzarea produselor și tehnologiilor noi și utilizatorii rezultatelor cercetării. În actualul context economic, caracterizat prin sporirea competitivității, difuzarea și asimilarea în producție a noilor tehnologii dețin un rol strategic, fapt ce impune: amplificarea operațiunilor de cooperare în fazele de cercetare în special cele precompetitive; adoptarea măsurilor organizatorice și de natură financiară care să asigure transferul rapid al rezultatelor cercetării fundamentale către întreprinderi în vederea utilizării lor în practică; perfecționarea pregătirii personalului din unitățile de cercetare-dezvoltare etc.

c) Formarea permanentă a resurselor umane astfel încât să se permită o mai bună utilizare a acestora și să se faciliteze aplicarea noilor tehnologii și a metodelor moderne de organizare a producției și a muncii. În condițiile penuriei relative de mână de lucru calificată și ale accelerării ritmului inovării, adaptabilitatea și calitatea capitalului uman au devenit elemente determinante ale competitivității industriei pe care trebuie să se mizeze în viitor. Îmbunătățirea pregătirii personalului trebuie să fie un obiectiv prioritar al tuturor întreprinderilor din diverse domenii de activitate, numai astfel putându-se asigura îmbunătățirea tehnologiilor de fabricație și sporirea productivității muncii.

d) Restructurarea întreprinderilor industriale și creșterea capacității de adaptare a acestora la cerințele, tot mai diversificate ale pieței, precum și la noile exigențe pe care le impune aplicarea tehnologiilor avansate, în condițiile în care inițiativa și responsabilitatea ajustării structurale le revine. În acest context, o importanță deosebită o prezintă elaborarea unor strategii judicioase, adoptarea unor măsuri adecvate în vederea efectuării restructurării manageriale, organizatorice și financiare necesare. Pentru aceasta, în țările dezvoltate au avut și au loc ample procese de restructurare a firmelor, care evidențiază trecerea de la modelul întreprinderii tradiționale la modelul întreprinderii flexibile, caracterizată prin capacitatea de a-și reface loca eficient, în permanență, resursele, astfel încât să poată beneficia de oportunitățile oferite de piață. În condițiile perioadei de tranziție o prioritate pe termen scurt a politicii industriale a României o constituie accelerarea ajustării structurale prin: continuarea restructurării sectorului de stat, proces care urmărește asigurarea rentabilității activității și sporirea performanțelor economice și financiare ale întreprinderilor potențial viabile; creșterea ponderii proprietății private, capabilă să susțină practicarea unui management modern, în vederea sporirii eficienței activității, productivității, competitivității și adaptabilității la cerințele pieței interne și externe; sporirea ponderii întreprinderilor mici și mijlocii în ansamblul economiei, principal sector generator de locuri de muncă și posesor al uneia dintre cele mai importante calități în condițiile globalizării competiției care este adaptabilitatea. O componentă importantă a ajustării structurale, în condițiile perioadei de tranziție o reprezintă restructurarea societăților comerciale cu capital majoritar de stat, prin măsuri și acțiuni care vizează: închideri de capacități neviabile; modernizarea, re tehnologizarea și optimizarea fluxurilor tehnologice în unități industriale potențial competitive; reorganizarea activităților indirect productive și nespecifice activității principale desfășurate în cadrul societăților comerciale (externalizări); modificarea structurii organizatorice; corelarea numărului de personal cu volumul de activitate.

1.3. Configurația piramidală a sistemului productiv al industriei din țările dezvoltate în procesul de ajustare structurală a acestora

Structura întreprinderilor industriale din UE, în funcție de dimensiune, se caracterizează (tabelul nr.1) prin locul însemnat deținut de IMM-uri (având între 0 și 249 de salariați) în ceea ce privește numărul de întreprinderi (99,2% din total) și al persoanelor ocupate (53,9% din total) și prin ponderea ridicată în totalul cifrei de afaceri (59,4%) a întreprinderilor mari și foarte mari (având 250 de salariați și peste). Se cuvine menționat faptul că microîntreprinderile (având până la 9 salariați) dețin cea 81% din numărul total de întreprinderi, 14,6% din numărul de persoane ocupate și numai 6,9% din cifra de afaceri. De asemenea, întreprinderile mijlocii (având între 50 și 249 de salariați) dețin cea 3% din

numărul total de întreprinderi, 19,4% din numărul de persoane ocupate și 20,3% din cifra de afaceri.

Tabelul nr. 1
Structura pe grupe de mărime a întreprinderilor industriale din țările
UE în anul 1996 și din România (anii 1999 și 2000)

-%-

Țări	Grupe de întreprinderi după numărul de salariați %					Total
Indicatori	0	1-9	10-49	50-249	250 și peste	Mii
Total industrie UE^{*)}						
1. Nr. întreprinderi	34,2	47,0	14,9	3,1	0,8	2.049
2. Nr. de persoane ocupate	2,4	12,2	19,9	19,4	46,1	31.210
3. Cifra de afaceri	1,4	5,5	13,3	20,3	59,4	4.852.948,0 ^{***}
Belgia^{*)}						
1. Nr. întreprinderi	50,8	33,3	12,1	2,9	1,0	46,1
2. Nr. de persoane ocupate	4,2	12,4	18,6	17,6	47,3	732,6
3. Cifra de afaceri	8,4	4,6	12,4	17,0	57,5	181.124,0 ^{***}
Danemarca						
1. Nr. întreprinderi	42,6	35,3	16,3	4,7	1,1	24,1
2. Nr. de persoane ocupate	1,7	10,2	20,2	25,9	41,9	504,1
3. Cifra de afaceri	4,5	6,1	16,6	24,3	48,5	73.302,2 ^{***}
Germania^{**)}						
1. Nr. întreprinderi	20,4	52,0	20,8	5,0	1,8	324,1
2. Nr. de persoane ocupate	0,8	8,7	14,9	15,8	59,8	8.334,2
3. Cifra de afaceri	0,2	3,2	8,0	18,0	70,5	1.454.808,2 ^{***}
Grecia						
1. Nr. întreprinderi	37,2	43,5	16,2	2,8	0,5	32,9
2. Nr. de persoane ocupate	4,1	11,9	29,5	28,3	26,2	330,4
3. Cifra de afaceri	..	..	..	..	..	..
Spania^{**)}						
1. Nr. întreprinderi	34,3	48,7	14,3	2,3	0,4	237,4
2. Nr. de persoane ocupate	4,0	18,7	28,7	21,2	27,7	2563,7
3. Cifra de afaceri	1,6	8,3	18,7	22,4	49,0	329.345,0 ^{***}
Fransa						
1. Nr. întreprinderi	29,3	51,8	14,5	3,5	0,9	240,6
2. Nr. de persoane ocupate	2,4	11,8	18,7	19,9	47,2	4.477,6
3. Cifra de afaceri	1,6	5,3	12,8	17,6	62,7	791.999,6 ^{***}
Irlanda						
1. Nr. întreprinderi	28,3	30,9				7,0
2. Nr. de persoane ocupate		3,7				242,3
3. Cifra de afaceri	0,3	1,5				51041,8 ^{***}
Italia						
1. Nr. întreprinderi	34,1	49,5	14,5	1,7	0,3	575,1
2. Nr. de persoane ocupate	3,4	20,5	30,9	19,0	26,3	5.096,8
3. Cifra de afaceri	1,9	8,4	24,3	22,7	42,6	724151,8 ^{***}

Țări	Grupe de întreprinderi după numărul de salariați %					Total
Indicatori	0	1-9	10-49	50-249	250 și peste	Mii
Luxemburg						
1. Nr. întreprinderi	23,8	43,1	22,6	7,7	2,7	0,9
2. Nr. de persoane ocupate	0,6	5,9	12,4	21,5	59,6	35,8
3. Cifra de afaceri	2,3	2,1	9,2	23,7	62,8	7.456,2 ^{***)}
Țările de Jos						
1. Nr. întreprinderi	31,6	42,5	18,1	6,1	1,7	42,5
2. Nr. de persoane ocupate		11,6		21,4	49,6	1.041,8
3. Cifra de afaceri	0,5	7,0	13,2	29,2	50,2	166.364,9 ^{***)}
Austria**)						
1. Nr. întreprinderi	6,7	53,2	22,2	6,2	1,7	26,5
2. Nr. de persoane ocupate	0,7	9,9	18,2			672,7
3. Cifra de afaceri	0,2	4,7	11,4			101.080,5 ^{***)}
Portugalia						
1. Nr. întreprinderi	4,6	76,3	15,3	3,3	0,5	96,7
2. Nr. de persoane ocupate	0,5	17,0	28,7	29,1	24,7	1.077,8
3. Cifra de afaceri	0,5	7,8	18,0	25,7	48,1	65.747,6 ^{***)}
Finlanda						
1. Nr. întreprinderi	46,1	39,3	10,6	2,9	1,0	28,1
2. Nr. de persoane ocupate	1,6	8,6	14,5	20,3	55,0	429,2
3. Cifra de afaceri	1,3	4,7	9,3	17,0	67,7	82.839,4 ^{***)}
Suedia						
1. Nr. întreprinderi	39,3	37,2	17,1	4,9	1,5	29,7
2. Nr. de persoane ocupate	1,8	9,1	15,0	21,0	53,1	721,6
3. Cifra de afaceri	...	...	...	...	...	...
Regatul Unit**)						
1. Nr. întreprinderi	55,5	31,5	9,6	2,6	0,8	338,0
2. Nr. de persoane ocupate	4,9	8,5	14,3	20,4	51,9	4.690,7
3. Cifra de afaceri	1,2	6,2	10,5	18,3	63,7	782.738,9 ^{***)}
România anii:						
1. Nr. întreprinderi						
1999	70,9		18,1	7,4	3,6	41,5
2000	68,0		20,4	8,2	3,4	42,1
2. Nr. de persoane ocupate						
1999	10,3			15,3	74,4	2.197,2
2000	12,0			18,3	69,6	2.100,7
3. Cifra de afaceri						
1999	11,5			12,4	76,1	401.262 ^{****)}
2000	12,8			14,2	72,9	588.193 ^{****)}

Notă: *) Europa celor 15; **) anul 1997; ***) mii. ECU; ****) miliarde lei; .. date nedisponibile; ... date confidențiale.

Sursa: Entreprises en Europe, Eurostat, Commission Européenne, 2001. Prelucrări pe baza datelor din Anuarul statistic al României 2001, Institutul Național de Statistică și din „Rezultate și performanțe ale întreprinderilor din industrie și construcții, anii 2001 și 2002, Institutul Național de Statistică.

Este de evidențiat și faptul că, pe ansamblul UE, serviciile dețin 75% din numărul de întreprinderi, 63% din numărul persoanelor ocupate și 67% din cifra de afaceri. Întreprinderile mari dețin majoritatea numărului de persoane ocupate în activitățile financiare, de transport și de telecomunicații. Întreprinderile mici și mijlocii, concentrează peste 80% din numărul de persoane ocupate în sectoarele de confecții pielărie, recuperarea deșeurilor, construcții, comercializarea și repararea automobilelor, comerțul angro, hoteluri și restaurante, activități imobiliare etc. Marile întreprinderi domină în sectoarele industriei grele și în domeniul serviciilor care posedă o intensitate mare a capitalului, concentrând peste 75% din personalul ocupat în industriile de produse energetice (extracția combustibililor solizi, petrolului, gazului natural, prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari), automobilului și altor mijloace de transport, producția și distribuția de energie electrică, gaz natural și apă, precum și în serviciile de transporturi aeriene, de poștă și telecomunicații și de bănci și asigurări (tabelul nr. 2). De asemenea, întreprinderile mari dețin între 58% și 60% din personalul ocupat și în cazul industriilor chimică, cauciucului și maselor plastice, echipamentelor electrice și electronice. Întreprinderile cu mai puțin de 10 salariați înregistrează la acest indicator ponderi între 15% și 32% în cazul extracției și preparării minereurilor metalifere, produselor minerale nemetalifere, industriilor agricole și alimentare, industriei textile, îmbrăcămintei și pielăriei, prelucrării lemnului și hârtiei, industriei poligrafice, recuperării deșeurilor.

Întreprinderile mijlocii înregistrează la acest indicator ponderi între 15% și 38% în cazul extracției și preparării minereurilor metalifere, produselor minerale nemetalifere, industriilor agricole și alimentare, industriei textile, îmbrăcămintei și pielăriei, prelucrării lemnului și hârtiei, industriei poligrafice, recuperării deșeurilor.

Structura dimensională a întreprinderilor, în funcție de numărul de persoane ocupate și de cifra de afaceri, diferă în cadrul statelor membre ale UE (tabelul nr. 1) fiind de semnalat faptul că, totuși, marile întreprinderi dețin o pondere însemnată în statele din Europa de Nord (Regatul Unit, Finlanda, Germania, Suedia și Țările de Jos), iar IMM-urile au o poziție dominantă în statele din Europa de Sud (Grecia, Spania, Portugalia și Italia). Se cuvine menționat și faptul că întreprinderile fără salariați dețin o pondere însemnată în Grecia, Belgia și Spania (între 18% și 25% din numărul de persoane ocupate) și o pondere mică, de sub 5% în Germania, Irlanda, Austria și Portugalia.

În toate țările UE întreprinderile mari dețin poziții dominante în cazul industriilor de produse energetice, chimică, a cauciucului și a maselor plastice, echipamentelor electrice și electronice, automobilului și altor mijloace de transport, producției și distribuției de energie electrică, gaz natural și apă.

În cadrul IMM-urilor, trebuie făcută o distincție între întreprinderile fără salariați (cu muncitori independenți și membrii de familie) și cele cu salariați, prima categorie, care reprezintă 50% din numărul total de întreprinderi și 10% din numărul total de persoane ocupate, manifestând tendința de diminuare a acestor indicatori, pe când celelalte categorii de IMM-uri manifestând o tendință de creștere a acestora, în special în cazul întreprinderilor mici (de la 1 la 9 salariați).

Tabelul nr. 2
Structura întreprinderilor din UE pe sectoare ale Industriei și pe grupe de mărime
(în anul 1996)

Sectoare ale Industriei	Număr întreprinderi	Cifra de afaceri (mil. ECU)	Număr de persoane ocupate	Repartizarea personalului ocupat pe grupe de întreprinderi după numărul de salariați (%)					
				0	1-9	10-49	50-249	250 și peste	
Produse energetice	7450	273.253	408.332	1,3	1,1	3,5	6,7	87,3	
Extracția și prepararea minereurilor metalifere	252.382	484.938	4.112.411	2,6	16,7	27,6	21,2	31,9	
Produse minerale nemetalifere	108.187	176.937	1.546.641	2,2	13,9	24,8	22,7	36,3	
Industria agricolă și alimentară	293.662	732.429	3.707.282	2,2	19,4	19,8	18,3	40,3	
Industria textilă	90.266	124.655	1.233.469	3,1	11,8	25,5	30,6	29,0	
Îmbrăcăminte și pielărie	188.519	129.121	1.731.012	4,4	17,5	35,4	23,8	18,8	
Prelucrarea lemnului și hârtiei	165.789	215.107	1.691.975	3,7	19,1	24,2	20,2	32,8	
Edituri, poligrafie și reproducere	191.350	203.921	1.682.754	5,4	18,8	25,2	21,1	29,5	
Industria chimică, cauciuc și mase plastice	89.402	596.806	3.203.726	0,9	1,8	14,1	20,5	59,6	
Mașini și echipamente	141.945	395.557	3.037.255	1,3	8,0	19,8	23,2	47,7	
Echipamente electrice și electronice	168.189	459.032	3.315.375	2,0	8,5	14,0	17,1	58,4	
Industria automobilului	20.543	419.918	1.845.438	0,4	1,7	4,8	8,2	84,9	
Mijloace de transport (fără automobile)	20.811	105.911	732.103	1,1	4,5	8,2	11,0	75,2	
Alte industrii prelucrătoare	206.457	131.472	1.803.104	5,7	17,0	23,6	20,8	32,8	
Recuperare deșeurilor	11.359	12.477	77.983	6,3	31,9	37,9	18,1	5,8	
Electricitate, gaz și apă	19.655	390.614	1.081.310	0,6	2,4	4,4	8,3	84,4	

Sursa: *Entreprises en Europe, Eurostat, Commission Européenne, 2001.*

Pe ansamblul UE în medie unei întreprinderi îi revin 6 persoane, în cazul IMM-urilor, care sunt majoritare (99,2% din totalul întreprinderilor) mărimea acestui indicator este de 4 persoane, iar în cazul celor cea 36.000 de mari întreprinderi de 1.000 de persoane.

În ceea ce privește promovarea inovării, ponderea IMM-urilor care au realizat o inovare de produse sau tehnologii este net inferioară față de cea a marilor întreprinderi, în principal ca urmare a inegalității dintre mijloacele materiale și financiare destinate inovării (o întreprindere mare alocă în medie pentru inovare 4,5% din cifra sa de afaceri, în timp ce o întreprindere mică și mijlocie numai 2,5%) și a marii dependențe a IMM-urilor față de sursele de informare externe.

În țările UE rentabilitatea IMM-urilor este apropiată de cea a marilor întreprinderi, în timp ce rata valorii adăugate și cea a cheltuielilor cu personalul sunt mai ridicate.

Conform unor studii recent efectuate¹, IMM-urile prezintă următoarele caracteristici în comparație cu întreprinderile mari din industria prelucrătoare:

- structura costurilor cuprinde mai puține cheltuieli aferente cumpărării de bunuri și servicii și mai multe cheltuieli cu personalul decât întreprinderile mari – această situație se datorează faptului că IMM-urile utilizează mai puțin capital și au o productivitate a muncii mai mică decât cea a marilor întreprinderi;
- fondurile proprii de care dispun IMM-urile sunt mai mici și gradul de îndatorare bancară pentru asigurarea finanțării este mai mare decât în cazul marilor întreprinderi.

Analizele efectuate privind structura dimensională din țările UE și din SUA² evidențiază faptul că circa 81% din numărul total de întreprinderi europene au sub 10 salariați (tabelul nr. 1), neavând astfel dimensiunea critică necesară asigurării capacității de a asimila noi produse și tehnologii și nedisponând de competențele necesare în condițiile în care investițiile intangibile încep să dețină o poziție decisivă. În acest context, dată fiind amploarea și complexitatea proceselor de restructurare numai dinamismul întreprinzătorilor din întreprinderile mici și mijlocii nu mai este suficient, fiind necesară facilitarea dinamizării cooperării atât între IMM-uri cât și între acestea și întreprinderile mari³. Este de evidențiat și faptul că întreprinderile americane, având între 10 și 249 de

¹ Supplement A x Economie Europeene, nr. 7, iulie 1997; Comparision between the financial structure of the SMEs versus Les within the framework of the BACH database, Dorothee Rivaud-Danset; Taille des entreprises et rentabilite, Eurostat, Office Statistique des Communautés Europeennes, Luxembourg, 1999.

² Politiques industrielles pour l'Europe, Rapport Elie Cohen, Jean Herve Lorenzi, Conseil d'Analyse Economique, La documentation française, Paris, 2000.

³ A. Letowski, Etat des lieux de la tras petite entreprise, în: Problemes Economiques, nr. 2742/21 ianuarie 2002.

salariați, reprezentau 21% din numărul total al întreprinderilor, în timp ce întreprinderile europene din aceeași categorie dețineau 18% din total.

În acest context, este constatată forma foarte aplatizată a structurii dimensionale a întreprinderilor europene datorată gradului mai redus de reprezentare a întreprinderilor de dimensiune mijlocie, dar și a celor mari. Astfel, SUA posedă o structură dimensională mai echilibrată, favorabilă difuzării noilor tehnologii, ca urmare a ponderii relativ mari a acestor categorii de întreprinderi.

Existența întreprinderilor foarte mari favorizează disponibilizarea de mijloace de finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare, iar prezența însemnată a întreprinderilor mijlocii facilitează difuzarea eficientă a noilor tehnologii între întreprinderile foarte mari și ansamblul sistemului productiv.

În acest sens, este de menționat exemplul Franței¹, unde se apreciază că principala deficiență structurală care afectează competitivitatea industriei prelucrătoare o reprezintă existența unei structuri dimensionale constituită preponderent din întreprinderi mici, în general, necompetitive pe piețele internaționale și că totodată dimensiunea întreprinderilor mari nu este suficientă în fața marilor concurenți din alte țări. De asemenea, în cazul Italiei se apreciază că, deși sectorul întreprinderilor mici este considerat unul dintre punctele forte ale economiei, aceste întreprinderi aflate, de regulă, în proprietate familială, nu reușesc să se dezvolte, să fie creatoare de întreprinderi mari². Se poate afirma faptul că structura industrială italiană este duală, câteva mari firme coexistând cu numeroase întreprinderi mici și mijlocii.

În ultima perioadă, în țările dezvoltate fenomenul de concentrare s-a accentuat, sporirea dimensiunii întreprinderii dovedindu-se a fi un instrument eficient în vederea restructurării industriei și amplificării participării la schimburile economice internaționale, deoarece astfel se pot obține economii de scară, se dobândesc noi competențe și piețe de desfacere, crește capacitatea în domeniul cercetării/dezvoltării, se poate „proteja” prețul de vânzare, se pot modifica raporturile de forță dintre întreprinderi etc.

În prezent, pe plan mondial – marile întreprinderi domină în sectoare industriale precum extracția și prelucrarea petrolului, chimie, farmacie, electronică, informatică, automobile etc.

În fruntea clasamentului celor mai mari întreprinderi de pe plan mondial domină cele americane și japoneze, întreprinderile europene căutând ca prin intermediul operațiunilor de fuzionare-achiziționare să dobândească poziții însemnate pe piețele internaționalizate și globalizate.

Deși preocuparea pentru creșterea externă a întreprinderilor se menține pe plan mondial, treptat agenții economici încep să descopere avantajul

¹ Policies for Industrial Development and Competitiveness, OECD-Directorate for Science, Technology and Industry, Industry Committee, Paris, 1998.

² Christian de Boissieu, Les mutations de l'economie mondiale, Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, Centre d'Observation Economique, Economica, Paris, 2000.

parteneriatului și al cooperării față de achiziționarea de întreprinderi și de fuzionări, primele opțiuni dovedindu-se a fi mai puțin costisitoare, mai puțin rigide și mai puțin riscante.

După anul 1999, an record în ceea ce privește creșterea operațiunilor de fuzionare-achiziționare, (când au fost efectuate cea 5000 de operațiuni în valoare de aproape 800 de miliarde de dolari), această tendință se menține în anul 2000. Cu toate acestea, din anul 2001 încep să se manifeste mai puternic numeroase premise care duc la încetinirea procesului de concentrare: sporirea dificultăților managerilor în conducerea marilor întreprinderi; convingerea tot mai mare a acționarilor că, în practică, crearea de valoare suplimentară nu însoțește în mod automat nașterea unei noi unități organizatorice de dimensiune mare; întărirea controlului fuziunilor de către organismele publice abilitate în acest sens, pentru a nu se perturba mediul economic concurențial.

Concretizarea fuziunilor mari se dovedește a fi un proces extrem de dificil, partenerii dându-și seama de cele mai multe ori că ei nu formează în mod necesar un ansamblu suplu care funcționează fără dificultăți. Astfel, de exemplu, la un an de la constituirea grupului Aventis prin contopirea firmei germane Hoechst cu cea franceză Rhone-Poulenc s-a constatat că este necesară renunțarea la o serie de activități agrochimice și concentrarea efortului asupra domeniului farmaciei.

În paralel cu procesul de fuzionare-achiziționare, pe plan mondial, capătă o amploare din ce în ce mai mare piețele electronice, megaorganisme mai puțin formale, dar mult mai puternice, deoarece concentrează în mod semnificativ operațiunile de vânzare sau cumpărare prin intermediul Internetului. Piețele electronice apar tot mai mult ca o alternativă sau o substituie a politicilor de fuzionare-achiziționare, dovedindu-se a fi instrumente mai simple, mai flexibile și mai puțin costisitoare. În prezent, piețele de vânzare sau de cumpărare pe Internet se multiplică în toate domeniile (industrie, comerț, servicii), punerea în funcțiune fiind rapidă, în timp ce o fuzionare-achiziționare presupune o perioadă de învățare fără ca de multe ori, în final, să poată fi obținute sinergiile scontate. Piețele electronice funcționează, pe bază de contract, fiecare partener putând să-l denunțe oricând, fără a fi necesară efectuarea unei sciziuni a întreprinderii (grupului) sau a unei restructurări profunde și dificile¹ a acestuia.

Analizele efectuate în țările UE și în SUA² referitoare la stabilitatea întreprinderilor existente au evidențiat că în perioada 1981-1998, în SUA, intrările de noi întreprinderi au fost preponderente în sectoarele industriale caracterizate printr-o mare rapiditate a evoluției tehnologiei și un dinamism economic mai accentuat ca, de exemplu, industria agroalimentară, care

¹ C. David, *Après l'année des fusions, voici le temps des cyberalliances*, în: *L'expansion*, nr. 633/23 nov.-6 dec. 2000.

² *Potitiques industrielles pour l'Europe*, Rapport Elie Cohen, Jean Herve Lorenzi, La documentation française, Paris, 2000.

cunoaște importante mutații tehnologice, datorită atât geneticii cât și extinderii alimentației dietetice, electronica profesională și electronica pentru marele public, caracterizate prin inovări permanente. Spre deosebire, în Franța, apar întreprinderi noi în sectoare precum metalurgia, mecanica, industria lemnului și a hârtiei și cea textilă, sectoare aflate în faza de maturitate și caracterizate printr-o slabă intensitate a inovării. În ceea ce privește Europa sectoarele analizate au cunoscut o evoluție în general similară celei din Franța (tabelul nr. 3).

Tabelul nr. 3

**Evoluția numărului de întreprinderi
noi intrate pe sectoare**

Sectoare	SUA 1981-1998	Franța 1977-1998	Europa 1981-1998
Automobile	11	9	8
Industria agroalimentară	14	12	1
Petrol	12	0	3
Electronică profesională	13	12	12
Chimie	12	10	10
Metalurgie	10	15	7
Mecanică	13	14	12
Lemn-hârtie	9	14	12
Aeronautică	7	10	5
Farmacie	4	11	-
Textile	4	17	-
Electronică pentru marele public	13	5	-

Sursa: O. Rouguet, *Le rôle central du pyramidage du tissu industriel, Europe versus Etats-Unis, Note GREȘ, Université Paris Dauphine, Juin 1999.*

O structură industrială poate fi considerată ca fiind dinamică atunci când întreprinderile tinere reușesc să se dezvolte și să atingă nivelul celor mai mari întreprinderi mondiale. Existența a numeroase întreprinderi tinere favorizează reînnoirea sectoarelor industriale, în timp ce existența unui număr mare de întreprinderi vârstnice constituie o frână a acestui proces. Adevăratul dinamism depinde, în mod evident, de ponderea în totalul întreprinderilor nou create a celor *ex nihilo*, întrucât acestea duc la accentuarea concurenței, cele constituite în urma proceselor de fuzionare/achiziționare nesemnificând decât restructurări de întreprinderi (de regulă de dimensiune mare și deținând o poziție dominantă în cadrul sectorului).

Atât în țările UE, cât și în SUA se constată, începând din anii '80, sporirea numărului de întreprinderi nou create. În Europa, 59,4% din întreprinderile mari la nivel mondial au fost create înainte de anul 1900 sau în jurul anului 1920, numai 40,6% dintre întreprinderi fiind înființate după anul 1950, din care numai

25% fiind create ex *nihilo*. După anul 1980 întreprinderile mari create ex *nihilo* reprezintă numai 18,3% din totalul noilor întreprinderi (tabelul nr. 4).

În SUA, în condițiile unui mediu economic mai favorabil dinamicii structurii industriale, după anul 1950, ponderea întreprinderilor mari nou create reprezintă 49,3% din care 80% ex *nihilo*, iar după anul 1980, 73% din noile întreprinderi mari sunt create ex *nihilo* (tabelul nr. 5).

Tabelul nr. 4

Demografica întreprinderilor mari europene

Anii	Creări de întreprinderi total		Din care:			
			<i>Ex nihilo</i>		Fuzionări-achiziționări	
	Număr	%	Număr	%	Număr	%
Înainte de 1900	52	29,7	52	40	-	-
1901-1950	52	29,7	52	40	-	-
1951-1970	13	7,4	12	9,2	1	2,2
1971-1980	9	5,2	5	3,8	4	8,9
După 1980	49	28	9	6,9	40	88,9
Total	175	100	130	100	45	100

Sursa: *Politiques industrielles pour l'Europe, Rapport Elie Cohen, Jean – Hervé Lorenzi, Conseil d'Analyse Economique, La documentation française, Paris, 2000.*

Tabelul nr. 5

Demografia întreprinderilor mari în SUA

Anii	Creări de întreprinderi total		Din care:			
			<i>Ex nihilo</i>		Fuzionări-achiziționări	
	Număr	%	Număr	%	Număr	%
Înainte de 1900	62	21	62	23	-	-
1901-1950	88	29,7	88	32,6	-	-
1951-1970	30	10,1	30	11,1	-	-
1971-1980	28	9,5	26	9,6	2	8
După 1980	88	29,7	64	23,7	24	92
Total	296	100	270	100	26	100

Sursa: *Politiques industrielles pour l'Europe, Rapport Elie Cohen, Jean – Hervé Lorenzi, Conseil d'Analyse Economique, La documentation française, Paris, 2000.*

Principalele sectoare de activitate în care sunt preponderente întreprinderile nou create sunt informatica, electronica, telecomunicațiile și serviciile către întreprinderi, sectoare promotoare de inovare și expansiune economică (tabelul nr. 6). Un exemplu ilustrativ în acest sens îl constituie electronica, sector în care SUA a creat cinci mari lideri mondiali (Compaq, Sun, Dell Computer, Gateway, Silicon, Graphics), în timp ce UE nu a reușit să creeze nici unul. Biotehnologia constituie, de asemenea, o bună ilustrare a slabei prezențe a europenilor în noile sectoare aflate în plină dezvoltare. Aceasta dovedește dificultatea incontestabilă a industriei europene de a investi în sectoarele aflate în dezvoltare.

Tabelul nr. 6

**Principalele sectoare ale industriei avute în vedere
de către întreprinderile mari create ex nihilo**

Sectoare ale industriei	Creări după anul 1950		Creări după anul 1980	
	SUA	Europa	SUA	Europa
Electronică-informatică	30	3	16	2
Telecomunicații	19	1	13	1
Servicii industriale către întreprinderi	27	5	16	2
Distribuție	11	5	4	1
Farmacie – biotehnologie	7	0	2	0
Comunicații	8	2	5	1
Industria agroalimentară	4	2	1	1
Electricitate	5	1	3	2
Petrol-energie	1	1	1	-
Automobile	-	1	-	-
Servicii pentru sănătate	3	2	2	-
Alte sectoare	5	3	1	-
Total	120	26	64	9

Sursa: *Politiques industrielles pour l'Europe, Rapport Elie Cohen, Jean – Hervé Lorenzi, Conseil d'Analyse Economique, La documentation française, Paris, 2000.*

Europa se confruntă cu: o structură a sistemului productiv dezechilibrată; o prea mare stabilitate în pozițiile lor a firmelor dominante; o aparentă absență a transformării sectoarelor industriale.

Această situație pare să explice, în parte pierderile de competitivitate europene în raport cu SUA.

În ultimii douăzeci de ani, numărul total de întreprinderi din industrie, comerț și servicii a rămas, în general, stabil în țările dezvoltate. Această stabilitate însă nu exclude reînnoirea întreprinderilor care, anual, în proporție de peste 10% din numărul total al lor dispar și sunt înlocuite cu altele noi, deoarece anumite ramuri ale economiei sau industriei sunt în expansiune sau în declin. Astfel, în Franța, între anii 1989 și 1998, numărul total de întreprinderi active din industrie, comerț și servicii a variat foarte puțin, scăzând cu 0,7% pe an între 1991 și 1994 și crescând cu 0,7% pe an începând cu 1995 (tabelul nr. 7).

Tabelul nr. 7

Evoluția numărului de întreprinderi din Franța, în perioada 1989-1998

- mii -

Anii	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Creări de întreprinderi	316	303	275	265	266	286	276	261	258	253
Încetări ale activității	264	284	286	294	279	251	254	258	251	230
Număr de întreprinderi la începutul anului	2310	2360	2380	2370	2340	2330	2370	2.390	2390	2400

Sursa: *Problemes economiques, nr. 2700/14 febr. 2001.*

Creările și încetările de activitate sunt, de regulă, mai frecvente cu cât întreprinderile sunt mai mici: peste jumătate din acestea din urmă își încetează activitatea în primii cinci ani de activitate, fiind înlocuite cu altele noi. În cazul întreprinderilor mari, crearea unora noi este rară, în schimb, cele existente suferă restructurări prin procese de fuzionare-achiziționare, în urma cărora vând sau închid unele fabrici, secții, ateliere sau cumpără/crează altele.

În condițiile păstrării stabilității numărului total de întreprinderi, între anii 1989 și 1998, în unele ramuri aflate în dificultate, numărul de întreprinderi se diminuează în fiecare an {micul comerț care este concurat de către marii distribuitori; construcții navale, aero și feroviare; echipamente mecanice; industrii agricole și alimentare; construcții de automobile; comerțul și repararea automobilelor; echipamente electrocasnice; chimie și mase plastice; produse minerale; metalurgie și prelucrarea metalelor; industria textilă; prelucrarea lemnului și hârtiei; îmbrăcăminte și pielărie}. Dimpotrivă, în domeniile aflate în expansiune numărul de întreprinderi crește: cercetare și dezvoltare; consultanță; apă, gaz, electricitate; educație; activități pentru recreere, culturale și sportive; activități imobiliare; sănătate; editare, imprimare, reproducere; comerțul angro; producerea de combustibili și carburanți; servicii casnice; transporturi. Numai într-un număr restrâns de ramuri s-a păstrat în mod sensibil același număr de întreprinderi: produse farmaceutice, parfumerie și cosmetice; hoteluri, cafenele și restaurante; echipamente electrice și electronice¹.

În concluzie, pot fi evidențiate următoarele aspecte:

- Întreprinderile se nasc, în Europa, pentru a rămâne mici și medii, în timp ce în SUA spiritul de *successful entrepreneurship* nu este cu adevărat un mit: întreprinderile se nasc și pot să devină lideri mondiali pe piețele lor, mai ales în cazul industriilor noi sau emergente;
- structura industrială europeană este ruptă sau fragmentată în două substructuri care coexistă și care nu se concurează între ele. Sistemul productiv european este încă dominat de către întreprinderile din secolul XIX, numai paisprezece creări *ex nihilo* de întreprinderi noi au fost între 1951 și 1990;
- absența IMM-urilor cu creștere puternică și capabile să concureze marile întreprinderi explică, în parte, fragilitatea industriei europene: în caz de insucces al întreprinderilor dominante, cu vârstă de 100 de ani, nu există cu adevărat pretendenți dinamici capabili să le înlocuiască.

Aceasta explică caracterul foarte strâns al relațiilor dintre stat și marile întreprinderi aflate la baza politicii campionilor naționali de care Europa nu a știut încă să se debaraseze, ținându-se seama de fragilitatea sistemului său industrial. În multe sectoare, dispariția eventuală a unui campion național ar echivala cu dispariția întregii industrii naționale, dat fiind faptul că restul industriei

¹ C. Cordelier, *Creations et defaillances d'entreprise*, France: sous la stablita, le renouvellement, în: *Problemes economiques*, nr. 2700/14 februarie 2001.

nu este compus decât din furnizorii de cooperare sau IMM-uri filiale. Acest lucru nu este adevărat numai pentru Franța, exemplele din alte țări o dovedesc: Philips în Țările de Jos, Olivetti în Italia etc. Dar exemplul cel mai spectaculos este acela al firmei Nokia din Finlanda – dacă aceasta ar falimenta, Finlanda nu ar mai avea industrie de telecomunicații și informatică și ar intra într-o adevărată criză economică, deoarece Nokia reprezintă cea 20% din PIB-ul țării; – pericolul continuării strategiei de a face să apară campioni europeni prin intermediul fuziunilor-achizițiilor și de a nu căuta să se sporească numărul de mari întreprinderi competitive și mai cu seamă numărul potențienților eventuali formați din întreprinderi dinamice, având o puternică creștere economică și care apelează la tehnologii noi diferite de cele ale marilor întreprinderi existente, astfel încât să poată să le înlocuiască în caz de erori strategice ale acestora din urmă. În acest context apare necesar, ca țările UE să treacă la o nouă politică industrială a cărei țință să fie întreprinderile mijlocii și mici, atât în ceea ce privește crearea cât și dezvoltarea lor pe termen lung, și nu cu caracter orizontal, deoarece întreprinderile mari și IMM-urile nu se află pe picior de egalitate pentru a lupta între ele numai pe baza unor reguli unice. Aceasta necesită, de asemenea, o revedere a politicilor privind concurența și cercetarea-dezvoltarea tehnologică¹.

¹ Politiques industrielles pour L'Europe, Rapport Elie Cohen, Jean Hervé Lorenzi, Conseil d'Analyse Economique, La documentation française, Paris, 2000.

CAPITOLUL 2

CARACTERISTICI ALE CONFIGURAȚIEI PIRAMIDALE A SISTEMULUI PRODUCTIV AL INDUSTRIEI ROMÂNEȘTI

Crearea unui sistem productiv competitiv al industriei, care să faciliteze ajustarea structurală depinde, într-o măsură însemnată, de evaluarea corectă a performanțelor actuale ale configurației structurii industriale existente.

2.1. Structura dimensională

În perioada 1990-2000, structura întreprinderilor după numărul de salariați s-a modificat semnificativ, crescând numărul de întreprinderi mici și mijlocii, ca urmare atât a divizării marilor întreprinderi, cât și a înființării de noi întreprinderi de către sectorul privat. Analiza locului venit grupelor de întreprinderi după numărul de salariați în sistemul productiv al industriei evidențiază faptul că, pe ansamblul industriei (tabelul nr. 8) întreprinderilor mari și foarte mari, având peste 249 de salariați, deși ca număr dețin o pondere mică în totalul întreprinderilor (4,2% în 1998, 3,7% în 1999 și 3,4% în 2000) le revine un loc important în ceea ce privește efectivul de personal (74,3%, 68,9% și respectiv 66,6%), cifra de afaceri (78,4%, 76,0% și 72,8%), exporturile directe (87,2%, 82,9% și 78,9%), valoarea adăugată (82,2%, 79,6% și 75,5%) și investițiile realizate (81,3%, 81,1% și 74,9%). Este de remarcat faptul că, în perioada 1998 – 2000, ponderile indicatorilor menționați se află, totuși, într-o ușoară scădere, ca urmare a politicilor adoptate în vederea sprijinirii creării de IMM-uri. Cu toate acestea, ponderea deținută de întreprinderile mari și foarte mari din țara noastră în ceea ce privește numărul de întreprinderi, numărul de persoane ocupate și cifra de afaceri este cu mult mai ridicată decât cea existentă pe ansamblul UE sau în cazul Germaniei, Regatului Unit, Finlandei, Suediei și Țărilor de Jos, țări în care marile întreprinderi dețin o poziție dominantă (tabelul nr. 1).

Pe sectoare de activitate, situația se prezintă diferențiat în ceea ce privește locul deținut de întreprinderile mari și foarte mari. În cazul industriilor de energie și apă și al industriei mijloacelor de transport rutier ponderile indicatorilor analizați sunt cu mult peste nivelul înregistrat pe ansamblul industriei, în timp ce industriile agricole și alimentare și, în special, industriile orientate în principal către producția de bunuri de consum de durată limitată înregistrează cele mai mici ponderi.

Întreprinderile mari dețin în majoritatea sectoarelor industriei, peste 50% din nivelul realizat al următorilor indicatori:

- efectivul de personal cu excepția statorului industriei agricole și alimentare;

- cifra de afaceri – cu excepția sectoarelor industriei agricole și alimentare și al industriilor orientate, în principal, către producția de bunuri de consum de durată limitată, altele decât cele agricole și alimentare;
- exporturile directe – cu excepția sectorului industriei agricole și alimentare;
- valoarea adăugată brută la costul factorilor;
- investițiile realizate – cu excepția sectorului industriei agricole și alimentare.

În cazul indicatorilor: efectivul de personal; cifra de afaceri; exporturile directe; valoarea adăugată brută la costul factorilor; investițiile realizate, întreprinderile mari dețin peste 85% din nivelul realizat al acestor indicatori la sectoarele: industrii de energie și apă și industria mijloacelor de transport rutier.

Tabelul nr. 8

Ponderea principalilor indicatori economici și financiari aferenți grupelor de întreprinderi după numărul de salariați, pe total industrie
În anii 1998, 1999 și 2000

Indicatori	U.M.	Total în- treprinderi	Grupate după numărul salariaților (%)				
			<50 sa- lariați	50-99 sala- riați	100-249 salariați	250-499 salariați	500 sa- lariați și peste
ANUL 1998							
I. Nr.întreprinderi	Număr	39.327	89,1	3,6	3,1	1,7	2,5
II.Efectiv personal la 31.XII	Pers.	2.522.851	11,9	6,0	7,8	9,4	64,9
III. Cifra de afaceri	Mild.lei	269.151	10,4	4,0	7,2	8,8	69,6
IV. Exporturi directe	Mild.lei	46.513	5,0	3,0	4,8	7,8	79,4
V. Valoarea adăugată brută la costul factorilor	Mild.lei	94.329	7,6	3.6	6,6	9,3	72,9
VI. Investiții realizate	Mild.lei	28.586	8,4	3,2	7,1	6,6	74,4
ANUL 1999							
I. Nr.întreprinderi	Număr	41.540	88,9	4,1	3,3	1,6	2,1
II. Efectiv personal la 31.XII	Pers.	2.288.268	16,2	5,2	9,7	10,2	58,7
III. Cifra de afaceri	Mild.lei	401.262	11,5	4,1	8,4	9,3	66,7
IV. Exporturi directe	Mild.lei	73.712	5,9	3,8	7,4	9,1	73,8
V. Valoarea adăugată brută la costul factorilor	Mild.lei	127.971	7,6	3,9	8,9	10,3	69,3
VI.Investiții realizate	Mild.lei	38.784	4,8	3,9	11,2	8,2	71,9
ANUL 2000							
I. Nr.întreprinderi	Număr	42.157	8,4	4,5	3,7	1,5	1,9
II. Efectiv personal la 31.XII	Pers.	2.205.502	15,1	6,5	11,8	10,0	56,6
III. Cifra de afaceri	Mild.lei	588.193	12,9	4,8	9,5	8,8	64,0
IV. Exporturi directe	Mild.lei	98.404	7,2	4,0	9,9	8,4	70,5
V. Valoarea adăugată brută la costul factorilor	Mild.lei	173.051	9,0	4,4	11,1	9,3	66,2
VI.Investiții realizate	Mild.lei	52.410	10,7	4,0	10,4	6,0	68,9

Sursa: prelucrări pe baza datelor din: Rezultate și performanțe ale întreprinderilor din industrie și construcții, Institutul Național de Statistică, edițiile 1999, 2000 și 2001.

Întreprinderile mijlocii (având între 50 și 249 de salariați) dețin pe ansamblul industriei 6,7% în 1998, 7,4% în 1999 și 8,2% în 2000 din totalul întreprinderilor, 13,8%, 14,9% și respectiv 18,3% din efectivul de personal, 11,2%, 12,5 și respectiv 14,3% din cifra de afaceri, 7,8%, 11,2% și respectiv 13,9% din exporturile directe, 10,2%, 11,8% și respectiv 15,5% din valoarea adăugată, 10,3%, 14,1% și, respectiv 14,4% din investițiile realizate. În cazul industriilor orientate în principal către producția de bunuri de consum de lungă durată, industriilor agricole și alimentare, precum și industriilor orientate, în principal, către producția de bunuri de consum de durată limitată, indicatorii de caracterizare a rezultatelor activității înregistrează ponderi superioare celor realizate pe ansamblul industriei.

Întreprinderile mici, cu până la 50 de salariați, dețin pe ansamblul industriei cea mai mare pondere în totalul numărului de întreprinderi (89,1% în 1998, 88,9% în 1999 și 88,4% în 2000), dar în ceea ce privește indicatorii de caracterizare a activității situația se prezintă astfel: 11,9% în 1998, 16,2% în 1999 și respectiv 15,1% în 2000 din efectivul de personal; 10,4%, 11,5% și 12,9% din cifra de afaceri; 5,0%, 5,9% și 7,2% din exporturile directe; 7,6% pe anii 1998 și 1999 și 9,0% pe 2000 din valoarea adăugată; 8,4%, 4,8% și 10,7% din investițiile realizate. În cazul industriilor agricole și alimentare și al industriilor orientate în principal către producția de bunuri de consum de durată limitată, întreprinderile mici dețin ponderi relativ însemnate în ceea ce privește indicatorii de caracterizare ai activității.

Pe ramuri ale industriei prelucrătoare, ca număr, întreprinderile mari dețin ponderi însemnate în cazul prelucrării țiteiului, cocsificării cărbunelui și tratării combustibililor nucleari (19,5% în anul 1998, 26,5% în 1999 și 2000), mașinilor și echipamentelor (25,7% în 1998, 21,2% în 1999 și 18,0% în 2000) mijloacelor de transport rutier și altor mijloace de transport. Se remarcă, de asemenea, ponderea relativ redusă a întreprinderilor mijlocii și ponderea în general mare a microîntreprinderilor. În ceea ce privește structura cifrei de afaceri pe ramuri ale industriei prelucrătoare și pe grupe de mărime a întreprinderilor, microîntreprinderile dețin o pondere în general mică, iar întreprinderile mari dețin ponderi mari de peste 50% în 15 din cele 23 de ramuri ale industriei prelucrătoare.

Ponderi mici deținute de întreprinderile de dimensiune mare în cifra de afaceri sunt de semnalat în cazul mijloacelor ale tehnicii de calcul și de birou, recuperării deșeurilor și editurii, poligrafiei și reproducerii înregistrărilor pe suport.

În accelerarea ajustării structurale în țara noastră, în condițiile perioadei de tranziție, un rol esențial îi revine procesului de privatizare, care constituie o premisă esențială a schimbării comportamentului managerilor, transformării întreprinderilor în agenți economici de piață și creșterii rentabilității activității desfășurate. În anul 2000, sectorul majoritar privat deținea pe ansamblul industriei numai 58,3% din cifra de afaceri, 31,0% din investițiile brute și cea 60% din valoarea adăugată brută la costul factorilor (tabelul nr. 9) dar, în același timp,

sectorul privat înregistra 73,7% din exporturile directe și avea valori pozitive în ceea ce privește rezultatul brut al exercițiului spre deosebire de sectorul public.

Tabelul nr. 9

**Ponderea sectorului majoritar privat în cazul principalilor
indicatori economici și financiari ai întreprinderilor pe grupe
de mărime ale acestora**

-%-

Indicatori	Ponderea sec- torului majoritar pri- vat în totalul întreprinderilor	Din care pe clase de mărime după numărul de salariați				
		0-49	50-99	100-249	250-499	500 și peste
Anul 1998						
A. Cifra de afaceri	45,6	22,6	8,3	13,5	15,0	40,5
B. Investiții brute	29,2	23,0	5,8	12,5	11,7	47,0
C. Exporturi directe	50,5	9,8	5,8	9,1	13,5	61,7
D. Valoarea adăugată brută la costul factorilor	42,5	17,8	8,0	13,0	15,9	44,0
E. Rezultatul brut al exercițiului						
- total, din care:	-3051	1830	413	59	1246	-6599
- majoritar privat*	5497	1936	595	217	1363	1386
Anul 1999						
A. Cifra de afaceri	52,5	21,7	7,3	14,7	14,6	41,6
B. Investiții brute	24,2	7,3	6,5	16,5	11,4	58,3
C. Exporturi directe	63,9	9,2	5,6	11,3	13,3	81,7
D. Valoarea adăugată brută la costul factorilor	52,4	14,4	7,1	15,8	15,7	47,1
E. Rezultatul brut al exercițiului						
- total**, din care:	18004	91	455	-351	-28	-18171
- majoritar privat"	3010	482	711	307	253	1257
Anul 2000						
A. Cifra de afaceri	58,3	21,5	7,9	15,1	13,0	42,5
B. Investiții brute	31,0	12,5	6,3	16,0	8,2	53,7
C. Exporturi directe	73,7	11,9	5,3	13,1	10,9	61,3
D. Valoarea adăugată brută la costul factorilor	59,7	14,3	7,0	17,4	13,0	48,2
E. Rezultatul brut al exer- cițiului	-					
- total* ¹ , din care:	25702	541	415	264	828	-27750
- majoritar privat"	4446	2757	596	758	760	-425

Notă; * rezultatul brut al exercițiului pe total și pentru sectorul majoritar privat este exprimat în cifre absolute (miliarde lei prețuri curente).

Sursa: prelucrări pe baza datelor din: Anuarul statistic al României 2001, Institutul Național de Statistică.

2.2. Dinamica demografiei industriale

Caracterizarea industriei românești, din perspectiva necesității accelerării procesului de ajustare structurală, presupune abordarea acesteia și prin prisma dinamicii sistemului productiv, constituit din ansamblul întreprinderilor implicate în activități industriale, fapt ce presupune analizarea unor aspecte referitoare la: evoluția demografiei întreprinderilor (creare și dispariție); gradul de reînnoire al acestora, în special al celor mari; mobilitatea în ceea ce privește modificarea profilului de activitate; renunțarea la unele activități și abordarea altora noi; barierele la intrarea și ieșirea de pe piață; barierele la mobilitate etc.

În continuare, sunt prezentate unele caracteristici ale configurației piramidale a sistemului productiv al industriei românești puse în evidență prin intermediul analizei, pe ansamblul industriei și la nivel de ramuri ale acesteia, în principat, a aspectelor legate de evoluția numărului întreprinderilor industriale, atât pe total, cât și pe grupe de dimensiune, precum și a numărului de creări și de dispariții de întreprinderi industriale aferente grupelor de întreprinderi după numărul de salariați.¹

2.2.1. Evoluția numărului întreprinderilor industriale pe grupe de dimensiune a acestora

a. Analizând evoluția numărului întreprinderilor industriale, în perioada 1998-2000, se remarcă mărirea numărului acestora, atât pe ansamblul industriei, cât și pe sectoarele mari ale acesteia, sporurile cele mai însemnate înregistrându-se în industria extractivă (+20,0% în anul 2000 față de anul 1998), urmate de creșteri mai reduse în industria prelucrătoare (+9,5%) și în sectorul de energie electrică și termică, gaze și apă (+7,0%).

Pe fondul tendinței de creștere constantă a numărului întreprinderilor industriale manifestată în anii anteriori perioadei analizate, ponderea întreprinderilor cu profil industrial, în totalul agenților economici care au întocmit și depus bilanț contabil, a crescut în anul 2000 la 11,4%, față de 10,7% în anul 1998.

b. În ceea ce privește evoluția pe categorii dimensionale de întreprinderi în funcție de numărul de salariați, pe ansamblul industriei, dinamica cea mai accentuată s-a înregistrat în cazul grupei întreprinderilor mijlocii, având între 50 și 249 de salariați (132,3% în anul 2000 față de anul 1998), urmată de cea a întreprinderilor mici, având între 10 și 49 de salariați (116,7%), în timp ce în grupa microîntreprinderilor, creșterea a fost mai mică (107,2%, în aceeași perioadă). Pe sectoare mari ale industriei, s-au remarcat creșteri însemnate ale grupei întreprinderilor mici din sectorul de energie electrică și termică, gaze și apă (143,1% în anul 2000 față de anul 1998), din industria extractivă (135,9%) și

¹ Analiza este efectuată pe baza prelucrării informațiilor cuprinse în bilanțurile contabile depuse de întreprinderile industriale, furnizate de Camera de Comerț și Industrie a României și a Municipiului București și de Oficiul Național al Registrului Comerțului, București.

cea prelucrătoare (116,3%), precum și ale grupei întreprinderilor mijlocii din industria prelucrătoare (133,0%), cea extractivă (124,4%) și din sectorul de energie electrică și termică, gaze și apă (120,4%). Este de evidențiat faptul că, în perioada analizată, grupa întreprinderilor mari, cu peste 250 de salariați, a manifestat o tendință de diminuare a numărului de întreprinderi, atât pe total industrie (la 88,9% în anul 2000 față de nivelul din anul 1998), cât și pe sectoare mari ale acesteia, reducerea cea mai importantă fiind în industria extractivă (72,9%) urmată de cea prelucrătoare (89,4%), în timp ce în sectorul de energie electrică și termică, gaze și apă declinul a fost mai redus decât media pe total industrie (91,8%). Referitor la evoluția microîntreprinderilor industriale, având sub 10 salariați, s-a remarcat creșterea numărului acestora în industria extractivă (la 126,5% în anul 2000 față de anul 1998) și în cea prelucrătoare (la 107,1%), concomitent cu diminuarea lor în sectorul de energie electrică și termică, gaze și apă (la 90,6%, în aceeași perioadă).

c. Pe ramuri ale industriei, situația se prezintă diferențiat:

- creșteri mari, peste nivelul pe total industrie de 109,5% în anul 2000 față de anul 1998, fiind de semnalat, în ordine descrescătoare, în cazul ramurilor: alte activități extractive (155,5%), recuperarea deșeurilor și a resturilor de materiale reciclabile (154,1%), alte mijloace de transport (147,8%), mașini și echipamente (131,4%), extracția petrolului și a gazelor naturale (127,3%), celuloză, hârtie și carton (123,9%), producția de mobilier și alte activități industriale (121,5%), alte produse din minerale nemetalice (118,9%), aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie (118,8%), mijloace de transport rutier (117,3%), edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suporturi (117,0%), prelucrarea lemnului (115,9%), confecțiile de îmbrăcăminte (115,1%), mijloace ale tehnicii de calcul și de birou (113,2%) și gospodărirea resurselor de apă, captarea, tratarea și distribuția apei (112,2%);
- creșteri ale numărului de întreprinderi, dar mai reduse decât nivelul pe total industrie, s-au înregistrat și în cazul activităților: metalurgie (108,8%), pielărie și încălțăminte (108,6%), mașini și aparate electrice (104,1%), producția de energie electrică și termică, gaze și apă (103,0%), chimie și fibre sintetice și artificiale (102,7%) și echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații (102,4%);
- reduceri ale numărului întreprinderilor implicate în activități industriale, s-au înregistrat în: industria textilă și a produselor textile (99,6%), prelucrarea cauciucului și a maselor plastice (98,6%), alimentară și băuturi (98,3%), prelucrarea țiteiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari (82,8%), extracția și prepararea minereurilor metalifere (73,5%), extracția și prepararea cărbunelui (64,6%) acestea fiind mai accentuate în cazul extracției și preparării minereurilor radioactive (40,0%) și industriei tutunului (35,2%).

d. În ceea ce privește evoluția pe ramuri a întreprinderilor aparținând celor patru categorii dimensionale tendințele înregistrate în cadrul fiecăreia dintre ele sunt prezentate în continuare.

- În cazul microîntreprinderilor, având sub 10 salariați, față de o creștere a ansamblului grupei la 107,2%, în anul 2000 în raport cu nivelul înregistrat în anul 1998, evoluția acestei categorii de întreprinderi a înregistrat:
 - sporuri cu mult peste medie în industriile: alte activități extractive (173,9%); extracția petrolului și gazelor naturale (165,5%); recuperarea deșeurilor și a resturilor de materiale reciclabile (155,5%); mașini și echipamente (142,2%); alte mijloace de transport (139,3%), celuloză, hârtie și carton (125,1%); mijloace ale tehnicii de calcul și de birou (123,9%); construcții metalice și produse din metal (122,3%); alte produse din materiale nemetalice (119,5%); mobilă și alte activități neclasificate (118,1%); mijloace de transport rutier (117,0%); edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport (116,7%); aparate și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie (116,1%); prelucrarea lemnului (113,8%);
 - creșteri, în jurul nivelului înregistrat pe ansamblul grupei în industriile producătoare de confecții de îmbrăcăminte (107,3%), produse metalurgice (104,9%), echipamente și aparate de radio, televiziune și comunicații (104,6%), produse chimice și fibre sintetice și artificiale (102,4%), mașini și aparate electrice (100,2%);
 - scăderi ale numărului acestora în industriile: alimentară și a băuturilor (96,4%), pielărie și încălțăminte (96,1%), prelucrarea cauciucului și a maselor plastice (95,7%), textilă și produse textile (94,6%), energie electrică și termică, gaze și apă (80,3%), extracția și prepararea minereurilor metalifere (76,1%), prelucrarea țigărilor, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari (69,2%), extracția și prepararea cărbunelui (62,0%), extracția și prepararea minereurilor radioactive (33,3%) și industria tutunului (29,0%).
- În cazul întreprinderilor mici, având între 10 și 49 de salariați, a căror creștere pe ansamblul grupei, a fost de 166,7%, numărul acestora a sporit de două ori în cazul industriei altor mijloace de transport (243,5%), s-a dublat în cel al producției țigărilor, cocsificării cărbunelui și tratării combustibililor nucleari (200,0%) și a avut o dinamică cu mult peste media pe ansamblul grupei în cazul domeniilor: recuperarea deșeurilor și a resturilor de materiale reciclabile (168,6%), extracția petrolului și a gazelor naturale (160,0%), producția de energie electrică și termică, gaze și apă (155,6%), aparate și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie (154,5%), alte activități extractive (151,1%), mașini și echipamente (132,9%), producția de mobilă și alte activități industriale (130,4%), mijloace de transport ruti-

er (129,6%), gospodărirea resurselor de apă, captarea, tratarea și gospodărirea apei (129,2%), pielărie și încălțăminte (125,8%), prelucrarea lemnului (125,7%), metalurgie (125,6%), edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport (121,8%), celuloză, hârtie și carton (121,6%), textilă și produse textile (120,0%), alte produse din minerale nemetalice (118,5%). Creșteri semnificative ale numărului de întreprinderi mici, dar sub nivelul ansamblului acestei grupe de întreprinderi pe total industrie, au avut loc în activitățile: mașini și aparate electrice (116,1%), construcții metalice și produse din metal (115,9%), prelucrarea cauciucului și a maselor plastice (113,7%), chimie și fibre sintetice și artificiale (113,6%), textilă și produse textile (110,3%) și alimentară și băuturi (105,2%). Totodată, evoluția întreprinderilor mici a înregistrat descreșteri în activitățile: extracția și prepararea minereurilor metalifere (87,5%), echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații (84,4%), mijloace ale tehnicii de calcul și de birou (72,9%), extracția și prepararea cărbunelui (66,7%), industria tutunului (43,8%).

- Referitor la întreprinderile mijlocii, având între 50 și 249 de salariați, numărul lor a crescut pe ansamblu cu 32,3%, fiind de semnalat următoarele aspecte, în ceea ce privește evoluția acestei categorii de întreprinderi:
 - deși în industria mijloacelor de calcul și de birou funcționa o singură întreprindere în anul 1998, numărul întreprinderilor a ajuns la patru în anul 2000;
 - creșteri semnificative, cu mult peste medie, s-au înregistrat în cazul activităților: mașini și echipamente (181,0%); alte mijloace de transport (172,2%); confecții de îmbrăcăminte (168,3%); extracția petrolului și a gazelor naturale (166,7%); industria tutunului (166,7%); celuloză, hârtie și carton (166,7%); aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie (160,0%); pielărie și încălțăminte (157,9%); producția de mobilă (150,4%); alte produse din minerale nemetalice (145,9%); mașini și aparate electrice (144,0%); alte activități extractive (143,5%); mijloace de transport rutier (139,1%); textilă și produse textile (135,1%);
 - creșteri mari, dar sub cele medii ale acestei categorii de întreprinderi pe total industrie, s-au înregistrat în domeniile: prelucrarea lemnului (131,7%), metalurgie (129,7%), prelucrarea cauciucului și a maselor plastice (124,6%), echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații (121,4%), recuperarea deșeurilor și a resturilor de materiale reciclabile (119,5%), construcții metalice și a produselor din metal (117,0%), gospodărirea resurselor de apă, captarea, tratarea și distribuția apei (109,8%), alimentară și băuturi (108,1%), edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport (103,6%);

- numărul întreprinderilor a rămas neschimbat în cazul industriei chimice și a fibrelor sintetice și artificiale;
- descreșteri ale numărului de întreprinderi au fost remarcate în domeniile: extracția și prepararea minereurilor metalifere (75,0%), prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari (60,0%) și extracția și prepararea cărbunelui (50,0%).
- În cazul întreprinderilor mari cu 250 de salariați și peste, numărul lor a scăzut pe ansamblu cu 11,1% (ajungând la 88,9% în anul 2000, față de anul 1998). Dacă pe total industrie și pe cele trei sectoare mari ale acesteia se remarcă o descreștere a numărului întreprinderilor mari, pe domenii de activitate, situația se prezintă diferențiat. Astfel, în evoluția acestei categorii de întreprinderi sunt de menționat următoarele aspecte:
 - creșteri semnificative s-au înregistrat în industriile: pielărie și încălțăminte (129,9%), confecții de îmbrăcăminte (126,6%), prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari (112,5%), gospodărirea resurselor de apă, captarea, tratarea și distribuția apei (105,6%) și mașini și aparate electrice (102,7%);
 - față de anul 1998, numărul întreprinderilor mari a rămas neschimbat în anul 2000 în domeniile: extracția și prepararea cărbunelui, cea a minereurilor radioactive; industria tutunului; edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport; mijloace ale tehnicii de calcul și de birou; alte mijloace de transport; echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații; descreșteri sub medie s-au înregistrat în: producția de mobilă (95,8%); metalurgie (94,4%); mașini și echipamente (92,1%); mijloace de transport rutier (90,5%), alte produse din minerale nemetalice (89,7%);
 - reduceri, unele mult sub cele medii pe total industrie s-au înregistrat în cazul: prelucrării cauciucului și a maselor plastice (86,2%), prelucrării lemnului (83,8%), producției de energie electrică și termică, gaze și apă (83,6%), textilelor și produselor textile (83,1%), altor activități extractive (81,0%), industriei alimentare și a băuturilor (77,5%), chimiei și fibrelor sintetice și artificiale (74,6%), extracției petrolului și a gazelor naturale (69,2%), recuperării deșeurilor și a resturilor de materiale reciclabile (66,7%), construcțiilor metalice și a produselor din metal (66,1%), celulozei, hârtiei și cartonului (65,0%), aparaturii și instrumentelor medicale, de precizie, optice și ceasornicărie (61,1%) și extracției și preparării minereurilor radioactive (33,3%).

e. Analizând comparativ evoluția structurii numărului de întreprinderi, a cifrei de afaceri și a producției industriale pe sectoare mari ale industriei și, în cadrul acesteia, pe cele 30 de domenii de activitate, în perioada 1998-2000, se remarcă următoarele situații:

■ crește ponderea numărului de întreprinderi și cea a cifrei de afaceri, în condițiile în care:

- sporește ponderea ramurii în producția industrială, în cazul: confecțiilor de îmbrăcăminte; prelucrării lemnului (exclusiv mobilă); celulozei, hârtiei și cartonului;
- scade ponderea ramurii în producția industrială, în cazul: editurilor, poligrafiei și reproducerii înregistrărilor pe suport; altor mijloace de transport: mobilei și altor activități industriale neclasificate;
- ponderea ramurii în producția industrială se menține neschimbată, în cazul aparatului și instrumentelor medicale, de precizie, optică și ceasornicărie;

■ scade ponderea numărului de întreprinderi și cea a cifrei de afaceri, în condițiile în care:

- crește ponderea ansamblului industriei prelucrătoare în producția industrială;
- scade ponderea ramurii în producția industrială în cazul: extracției și preparării minereurilor metalifere; industriei alimentare și a băuturilor; industriei textile și a produselor textile;
- ponderea ramurii în producția industrială se menține neschimbată în cazul industriei tutunului;

■ crește ponderea numărului de întreprinderi, dar scade cea a cifrei de afaceri, în condițiile în care:

- crește ponderea ramurii în producția industrială în cazul recuperării deșeurilor și a resturilor de materiale reciclabile;
- scade ponderea ramurii în producția industrială, în cazul: construcțiilor metalice și ai produselor din metal (exclusiv mașini, utilaje și instalații); gospodăririi resurselor de apă, captării, tratării și distribuției apei;

■ scade ponderea numărului de întreprinderi, dar crește cea a cifrei de afaceri, în condițiile în care:

- crește ponderea ramurii în producția industrială, în cazul: chimiei și fibrelor sintetice și artificiale; producției de energie electrică și termică, gaze și apă caldă;
- scade ponderea ramurii în producția industrială, în cazul: extracției și preparării cărbunelui; mașinilor și aparatelor electrice;

■ ponderea numărului de întreprinderi se menține neschimbată, dar crește cifra de afaceri, în condițiile în care:

- sporește ponderea ramurii în producția industrială, în cazul: prelucrării țțeiului, cocsificării cărbunelui și tratării combustibililor nucle-

- ari; sectorului de energie electrică și termică, gaze și apă;
- scade ponderea ramurii în producția industrială, în cazul pielăriei și încălțăminte;
- ponderea numărului de întreprinderi se menține neschimbată, dar scade cifra de afaceri, în condițiile în care:
 - crește ponderea ramurii în producția industrială, în cazul metalurgiei;
 - scade ponderea ramurii în producția industrială în cazul: extracției petrolului și a gazelor naturale (exclusiv prospecțiunile); mijloacelor tehnicii de calcul și de birou; mijloacelor de transport rutier; industriei extractive, în ansamblu;
- scade ponderea numărului de întreprinderi, în condițiile în care ponderea cifrei de afaceri și cea a ramurii în producția industrială se mențin neschimbate, în cazul prelucrării cauciucului și a maselor plastice;
- crește ponderea numărului de întreprinderi, iar cea a cifrei de afaceri se menține neschimbată, în condițiile în care scade ponderea ramurii în producția industrială în cazul: altor activități extractive; altor produse din minerale nemetalifere; mașinilor și echipamentelor;
- ponderea numărului de întreprinderi și cea a cifrei de afaceri se mențin neschimbate, în condițiile în care scade ponderea ramurii în producția industrială, în cazul echipamentelor, aparatelor de radio, televiziune și comunicații.

2.2.2. Evoluția numărului întreprinderilor industriale create și a celor care și-au încetat activitatea

Analiza demografiei întreprinderilor industriale a fost efectuată, în principal, prin prisma evoluției, între anii 1998 și 2000, a numărului înmatriculărilor (intrărilor/creărilor de firme) și a celui al radierilor (ieșirilor/încetărilor de activitate ale firmelor).

a. Față de anul 1998, atât înmatriculările cât și radierile de firme care au desfășurat activități cu caracter industrial au înregistrat niveluri mult mai scăzute în anul 2000. În ceea ce privește înmatriculările – pe fondul declinului, la nivel național, a numărului acestora la aproape 90% în anul 2000 (57.291 de firme), comparativ cu nivelul înregistrat în anul 1998 (63.878 de firme) – reducerea numărului firmelor care au declarat, prin actele constitutive necesare înregistrării în Registrul Comerțului, ca activitate principală un domeniu al industriei a fost mai accentuată, acesta situându-se, în anul 2000, la 48,1% față de cel din anul 1998. În aceste condiții, contribuția industriei la crearea de întreprinderi, la nivel național, s-a redus simțitor, ponderea firmelor industriale în totalul celor înmatriculate scăzând la aproape jumătate (de la 3,2% în anul 1998 la 1,7% în anul 2000).

De asemenea, este de menționat și reducerea semnificativă a numărului firmelor care au depus bilanț contabil în același an în care au fost înmatriculate, de la aproape 5% în anul 1998 la 2,1% în anul 2000.

b. Pe sectoare mari ale industriei, se constată aceeași situație de declin, în ceea ce privește constituirile de întreprinderi, cea mai semnificativă reducere a numărului firmelor înmatriculate înregistrându-se în sectorul de energie electrică și termică, gaze și apă (la 35,0% în anul 2000 față de anul 1998), urmat de industria prelucrătoare (la 48,3%) și cea extractivă (la 57,1%). Referitor la radierile de întreprinderi industriale, pe ansamblu, acestea au scăzut la 10,1% în anul 2000 față de nivelul înregistrat în anul 1998, în industria extractivă reducerea fiind mai mică (la 18,2%), comparativ cu cea înregistrată în industria prelucrătoare și sectorul de energie electrică și termică, gaze și apă (la 10,0% în fiecare).

c. Pe fondul diminuării creărilor de întreprinderi industriale în anul 2000, comparativ cu anul 1998, situația pe ramuri ale industriei se diferențiază semnificativ, fiind de semnalat următoarele evoluții:

- o creștere a numărului firmelor create (înmatriculate) într-un număr foarte redus de activități: echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații (la 120,0%); alte mijloace de transport (la 112,5%); aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie (la 111,1%); mașini și echipamente (la 104,8%);
- o menținere, la un nivel constant, a creărilor de întreprinderi în activitatea de prelucrare a țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari (câte trei firme create, în fiecare din cei doi ani luați în considerare);
- o diminuare a numărului firmelor înmatriculate, dar semnificativ mai redusă decât media, în cazul activităților: celuloză, hârtie și carton (la 80,8%); mijloace de transport rutier (la 80,0%); metalurgie (la 76,0%); edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport (la 74,0%); producția de mobilier (la 70,6%); recuperarea deșeurilor și a resturilor de materiale reciclabile (la 69,8%); mijloace ale tehnicii de calcul și de birou (la 68,0%); alte activități extractive (la 64,7%); chimie și fibre sintetice și artificiale (la 63,9%); construcții metalice și produse din metal (la 61,9%); confecții de îmbrăcăminte (la 59,1%); pielărie și încălțăminte (la 57,5%);
- o reducere a numărului firmelor înmatriculate situată în jurul mediei pe ansamblul industriei în activitățile: alte produse din minerale nemetale (la 52,1%); extracția petrolului și a gazelor naturale (la 50,0%); extracția și prepararea minereurilor metalifere (la 50,0%); prelucrarea cauciucului și a maselor plastice (la 50,0%); producția de energie electrică și termică, gaze și apă caldă (la 41,4%); mașini și aparate electrice (la 40,0%);

- o diminuare a numărului firmelor înmatriculate, în anul 2000 față de anul 1998, mai accentuată decât cea pe ansamblul industriei, în cazul activităților: textilă și produse textile (la 38,0%); prelucrarea lemnului, exclusiv mobilă (la 34,5%); alimentară și băuturi (la 26,5%); gospodărirea resurselor de apă, captarea, tratarea și distribuția apei (la 18,2%); industria tutunului (la 5,3%).

În ceea ce privește evoluția pe ramuri ale industriei a numărului întreprinderilor care și-au încetat activitatea din punct de vedere juridic și economic (radierile de firme) se pot evidenția următoarele situații:

- reducerea numărului firmelor radiate se situează peste cea medie pe ansamblul industriei în cazul activităților: extracția și prepararea minereurilor radioactive (la 50,0%); industria tutunului (la 33,3%); mijloace ale tehnicii de calcul și de birou (la 25,0%); aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie (la 25,0); alte activități extractive (la 20,0%); chimie și fibre sintetice și artificiale (la 16,7%); mașini și echipamente (la 15,4%); construcții metalice și produse din metal (la 15,2%); confecții de îmbrăcăminte (la 14,0%); recuperarea deșeurilor și a resturilor de materiale reciclabile (la 13,3%); prelucrarea cauciucului și a maselor plastice (la 12,8%); pielărie și încălțăminte (la 12,5%); producția de energie electrică și termică, gaze și apă caldă (la 12,5%); textilă și produse textile (la 10,8%);
- diminuarea numărului firmelor care și-au încetat activitatea în anul 2000 față de 1998 este sub cea medie pe ansamblul industriei în activitățile: alimentară și băuturi (la 9,5%); edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suporturi (la 8,7%); alte produse din minerale nemetalice (la 7,5%); metalurgie (la 7,1%) ; producția de mobilier (la 6,6%); prelucrarea lemnului, exclusiv mobilă (la 6,5%).

d. Referitor la evoluția înmatriculărilor și cea a radierilor pe grupe de întreprinderi în funcție de numărul de salariați, pe fondul reducerii nivelului ambilor indicatori, în anul 2000 comparativ cu anul 1998, în toate cele patru categorii dimensionale de întreprinderi, se remarcă pe ansamblul industriei un declin demografic caracterizat prin diminuare mai puțin accentuată în cazul grupei întreprinderilor mici, având între 10 și 49 de salariați (la 67,6% în cazul înmatriculărilor și la 17,5% în cel al radierilor), urmată de grupa microîntreprinderilor, având sub 10 salariați (la 46,9% și, respectiv, la 9,9%), de cea a întreprinderilor mijlocii, având între 50 și 249 de salariați (la 42,7% și la 5,5%) și a întreprinderilor mari cu peste 250 de salariați (la 16,0% și la 4,3%). Pe sectoare ale industriei, situația se prezintă diferențiat, reduceri mai puțin accentuate ale ambilor indicatori înregistrându-se în grupa microîntreprinderilor din industria extractivă (la 72,7% în cazul înmatriculărilor și la 28,6% în cel al radierilor), numai ale înmatriculărilor în grupa întreprinderilor mici din industria prelucrătoare (la 70,3%) și numai ale radierilor în cea a microîntreprinderilor din

sectorul de energie electrică, termică, gaze și apă (la 20,0%). De asemenea, sunt de semnalat reduceri foarte accentuate ale ambilor indicatori în grupa întreprinderilor mari din industria prelucrătoare (la 17,4% în cazul înmatriculărilor și la 4,8% în cel al radierilor), numai ale înmatriculărilor în grupa întreprinderilor mijlocii din sectorul de energie electrică și termică, gaze și apă (la 35,3%) și numai ale radierilor în grupa întreprinderilor mijlocii din industria prelucrătoare (la 5,7%).

Pe ramuri ale industriei este de remarcat expansiunea demografică în cazul:

- microîntreprinderilor în activitățile: prelucrarea țiteiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari (de la o firmă înmatriculată în anul 1998 la trei firme, în anul 2000); echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații (de la două la cinci firme); alte mijloace de transport (de la cinci la șase firme); mașini și echipamente (de la 16 firme înmatriculate în anul 1998 la 19 firme în anul 2000); aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și cea-sornicărie (de la 17 firme la 20 de firme în anul 2000);
- Întreprinderilor mici în activitățile: celuloză, hârtie și carton (de la o firmă înmatriculată în anul 1998 la patru firme, în anul 2000); prelucrarea cauciucului și a maselor plastice (de la una la trei firme); construcții metalice și produse din metal (de la opt firme în anul 1998 la 16, în anul 2000); pielărie și încălțăminte (de la șapte la nouă firme); edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suporturi (de la 12 firme înmatriculate în anul 1998 la 14 firme în anul 2000);
- Întreprinderilor mijlocii în activitățile: alimentară și băuturi (de la două firme în anul 1998 la trei firme înmatriculate în anul 2000); confecții de îmbrăcăminte (de la cinci la șase firme).

Principalele cauze care au dus la încetarea activității întreprinderilor industriale au fost următoarele: nerecuperarea creanțelor de la clienții rău platnici; radiere la cerere; divizarea; dizolvarea (la cererea camerei de comerț și industrie teritoriale sau a oricărei persoane interesate); expirarea termenului de existență stabilit prin actele constitutive; declararea nulității societății. În plus, cadrul legislativ referitor la procedura de radiere este destul de complicat. Acest lucru este demonstrat și de faptul că în perioada decembrie 1990 – decembrie 2000, de exemplu, au fost înregistrate 128.963 de firme cu activitate industrială, din care numai 33% sunt active (42.157 de firme).

e. Numărul mai mare al înmatriculărilor asociat cu cel mult mai redus al radierilor a determinat înregistrarea de sporuri anuale absolute de întreprinderi industriale, în cei doi ani analizați, atât pe total industrie, cât și pe sectoare mari ale acesteia. Este de menționat că, sporurile absolute (sau nete) constatate în anul 2000 au avut niveluri mai reduse decât cele înregistrate în anul 1998 în industrie și sectoarele componente ale acesteia. Pe ramuri ale industriei situația

se prezintă diferențiat, sporul absolut de întreprinderi rezultând în condițiile în care se înregistrează:

- o creștere a ponderii ramurii atât în înmatriculările cât și în radierile de firme, în cazul activităților: construcții metalice și produse din metal (de la 6,60% în anul 1998 la 8,49% în anul 2000, în cazul înmatriculărilor și de la 6,00% în anul 1998 la 9,09% în anul 2000, în cel al radierilor); confecții de îmbrăcăminte (de la 6,26% la 7,68% în cazul înmatriculărilor și de la 5,79% la 8,08% în cel al radierilor); pielărie și încălțăminte (de la 3,60% la 4,30% și, respectiv, de la 3,25% la 4,04%); recuperarea deșeurilor și a resturilor de materiale reciclabile (de la 2,61% la 3,79% și de la 1,52% la 2,02%); prelucrarea cauciucului și a maselor plastice (de la 2,86% la 2,97% pentru înmatriculări și de la 3,96% la 5,05% pentru radieri); chimie și fibre sintetice și artificiale (de la 1,77% la 2,35% și, respectiv, de la 2,44% la 4,04%); industria extractivă în ansamblu (de la 1,38% la 1,64% și de la 1,12% la 2,02%); mașini și echipamente (de la 1,03% la 2,25% și de la 1,32% la 2,02%); aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie (de la 0,89% la 2,05% în cazul înmatriculărilor și de la 0,41% la 1,01% în cel al radierilor); mijloace ale tehnicii de calcul și de birou (de la 1,23% la 1,74% și, respectiv, de la 0,41% la 1,01%); alte activități extractive (de la 0,83% la 1,13% și de la 0,52% la 1,01%);
- o scădere a ponderii ramurii atât în înmatriculările, cât și în radierile de firme, în cazul activităților: alimentară și băuturi (de la 25,07% în anul 1998 la 13,82% în anul 2000, în cazul înmatriculărilor și de la 26,83% în anul 1998 la 25,25% în anul 2000, în cazul radierilor); prelucrarea lemnului, exclusiv mobilă (de la 15,27% la 10,95% pentru înmatriculări și de la 18,80% la 12,12% pentru radieri);
- o creștere a ponderii ramurii în înmatriculări, concomitent cu scăderea acesteia în radieri, în cazul industriei prelucrătoare în ansamblu (de la 96,65% în anul 1998 la 96,93% în anul 2000, pentru înmatriculări și de la 97,97% în anul 1998 la 96,97% în anul 2000 pentru radieri); edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suporturi (de la 6,45% la 9,93% și, respectiv, de la 4,67% la 4,04%); producția de mobilier (de la 6,21% la 9,11% pentru înmatriculări și de la 6,20% la 4,04% pentru radieri); alte produse din materiale nemetalice (de la 3,59% la 3,89% și, respectiv, de la 4,07% la 3,03%); metalurgie (de la 1,23% la 1,94% și, respectiv, de la 1,42% la 1,01%);
- o scădere a ponderii ramurii în înmatriculări, concomitent cu creșterea acesteia în radieri, în cazul activităților: textilă și produse textile (de la 7,00% la 5,53% și, respectiv, de la 8,44% la 9,09%); producția de energie electrică și termică, gaze și apă caldă, (de la 1,43% în anul 1998 la 1,23% în anul 2000, pentru înmatriculări și, respectiv, de la 0,81% la 1,01% pentru radieri).

Analiza situației din țara noastră, în ceea ce privește caracteristicile configurației piramidale a sistemului productiv al industriei existent, așa cum a rezultat din evoluțiile diferite ale ramurilor componente ale acesteia, datorate, la rândul lor comportamentului întreprinderilor, a permis evidențierea următoarelor aspecte principale: în perioada 1998-2000, numărul întreprinderilor industriale a înregistrat, pe ansamblu o creștere mai lentă decât cea din anii precedenți, în general în cazul întreprinderilor mici și mijlocii.

Se cuvine evidențiat faptul că dinamizarea configurației piramidale a sistemului productiv al industriei presupune nu numai crearea de noi IMM-uri, ci și, „reînnoirea” grupei de întreprinderi mari, care este încă dominată de cele existente înainte de 1989, datorită atât lipsei IMM-urilor cu creștere economică puternică capabile să le concureze, cât și implicării insuficiente a capitalului străin. Se remarcă o creștere a numărului de întreprinderi atât în industriile caracterizate printr-o mare rapiditate a evoluției tehnologiilor și un dinamism economic accentuat (ca, de exemplu: mijloace ale tehnicii de calcul și de birou; aparate și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie; echipamente, aparate de radio, televiziune și telecomunicații) cât și în industriile aflate în faza de maturitate, caracterizate printr-o intensitate redusă a inovării (de exemplu: metalurgie, pielărie și încălțăminte, prelucrarea lemnului etc.) și chiar în industriile aflate în dificultate (de exemplu: construcții de nave, de avioane; mijloace de transport feroviar etc.).

Pe total industrie, în anul 2000, comparativ cu anul 1998, înmatriculările de noi întreprinderi s-au redus la aproape jumătate, în timp ce, radierele s-au diminuat semnificativ (la cea 10%). Numărul mic de înmatriculări se datorează, în principal, procedurii complicate de înregistrare și, mai ales, a celei de autorizare, și, în general, a mediului economic nefavorabil. În ceea ce privește reducerea numărului radiere, aceasta se explică prin durata relativ mare a parcurgerii etapelor prealabile – de dizolvare și de lichidare -, și a costurilor ridicate aferente. Totodată, se mențin active juridic (dar inactive economic) un număr însemnat de întreprinderi atât datorită costurilor ridicate ale operațiunilor implicate de radiere cât și neradierei întreprinderilor care nu și-au majorat capitalul social la nivelul minim prevăzut prin lege și/sau a celor care nu și-au putut achita obligațiile de plată față de stat¹ (dovada achitării acestora fiind unul din documentele dosarului de radiere).

¹ Obligațiile de plată ale angajatorului în legătură cu forța de muncă. 1. Contribuții ale angajatorului (% din salariul brut): la asigurările sociale de sănătate (7%), pentru asigurări sociale (11,67%), la fondul de șomaj (1%), impozit pe venit. 2. Contribuții ale angajatorului (% din fondul de salarii): contribuția pentru asigurări sociale (23,33%), contribuția pentru asigurările sociale de sănătate (7%), contribuția la fondul pentru șomaj (5%), fondul de risc (2%), comisionul Camerei de Muncă pentru înregistrarea și confirmarea înregistrărilor din cartelele de muncă, diferențiat, în funcție de natura serviciilor prestate – întreprinderea își păstrează și își completează singură cartelele de muncă ale angajaților (0,25%), cartelele de muncă sunt păstrate și completate de către Camera de Muncă (0,75%).

2.3. Probleme, priorități și cerințe ale perfecționării configurației piramidale a sistemului productiv al industriei în vederea accelerării ajustării structurale

Evidențierea caracteristicilor configurației piramidale, prezintă o importanță hotărâtoare în vederea dinamizării ajustării structurale a industriei.

Analiza comparativă a situației existente în țara noastră și în țările dezvoltate, în special, în cele din cadrul UE, permite evidențierea unor aspecte.

În cazul întreprinderilor de dimensiune mare se remarcă ponderea redusă a acestora în numărul total de întreprinderi și ponderea relativ însemnată în ceea ce privește indicatorii economico-financieri (ponderea în total industrie a cifrei de afaceri, a efectivului de personal, a exporturilor directe, a valorii adăugate și a investițiilor realizate), situație similară cu cea a țărilor dezvoltate. Deși, în perioada 1998-2000, nivelul indicatorilor menționați manifestă o tendință de scădere, este însă mai ridicat față de cel înregistrat în țările UE. Astfel, în România, comparativ cu UE ponderea în totalul a celor mari în ceea ce privește: numărul de întreprinderi este de 3,4% față de 0,8%, personalul ocupat de 66,6% față de 46,1%, cifra de afaceri de 72,8% față de 59,4%.

Este de menționat faptul că, dimensiunea mare a întreprinderilor cu 250 de salariați și peste de salariați din țara noastră este relativ redusă față de cea a firmelor similare străine, care, deseori, sunt implicate în ample procese de concentrare, în special prin operațiuni de fuzionare-achiziționare și domină piețele mondiale.

De regulă, întreprinderile mari din țara noastră, ca și cele din țările dezvoltate, dețin o pondere însemnată în ramurile: extracția petrolului și a gazului natural; prelucrarea țițeiului; mijloace de transport; producția și distribuția de energie electrică, gaz natural și apă; chimie și fibre sintetice. Excepție face ramura mijloace ale tehnicii de calcul și de birou care, în țara noastră, este dominată de întreprinderi mici.

Este de subliniat faptul că, întreprinderile mari aparțin într-o proporție însemnată proprietății publice, spre deosebire de firmele străine aflate, de regulă, în proprietate privată.

În ceea ce privește performanțele economice-financiare, întreprinderile mari sunt mai puțin eficiente, rezultatul brut al exercițiului (care reprezintă profitul brut) înregistrând valori negative pe ansamblul industriei, spre deosebire de țările UE unde rentabilitatea IMM-urilor este apropiată de cea a marilor firme.

De asemenea, comparativ cu IMM-urile: rata excedentului brut de exploatare, ce caracterizează capacitatea de autofinanțare a unei întreprinderi, este mai mică în cazul întreprinderilor mari; rata valorii adăugate și cea a cheltuielilor cu personalul sunt mai ridicate, datorită, în principal, faptului că, spre deosebire de firmele din UE marile întreprinderi din țara noastră utilizează mai puține consumuri intermediare recurgând într-o mai mică măsură la subcontractare și la cumpărarea de semifabricate.

Întreprinderile mici și mijlocii nu constituie un grup omogen, o parte dintre ele îndeplinind rolul de subcontractanți ale marilor întreprinderi (în special în cazul industriei automobilelor), depinzând în mod direct de evoluția acestora și fiind deseori concurate puternic de firme străine care, de regulă, realizează componente de calitate superioară. Se cuvine evidențiat și faptul că, în prezent, în țara noastră nu sunt reglementate suficient relațiile de cooperare dintre IMM-uri și marile întreprinderi.

O altă categorie de IMM-uri o reprezintă cea a întreprinderilor independente, care își elaborează strategii proprii, sunt promotoare de progres tehnic și își orientează producția spre satisfacerea cerințelor unor segmente proprii de piață.

Întreprinderile mici și mijlocii, spre deosebire de situația existentă în țările UE, dețin o pondere mai mică în efectivul total de personal (în anul 2000 fiind de cea 33% față de cea 54% în țările UE), și în cifra de afaceri (de cea 27% față de cea 41%), fapt ce denotă că, pe de o parte, marile întreprinderi nu au efectuat într-o măsură suficientă procese de restructurare, iar, pe de altă parte, IMM-urile nu și-au îndeplinit în întregime rolul lor de creatoare de locuri de muncă, de absorbante a mâinii de lucru disponibile. În cadrul IMM-urilor: întreprinderile mici dețin 15,1% din personalul ocupat, față de 34,5% în cazul UE și 12,9% din cifra de afaceri, față de 20,2%; întreprinderile mijlocii dețin 18,3% din personalul ocupat, față de 19,4% în cazul UE și 14,3% din cifra de afaceri, față de 20,2%. Este de remarcat ponderea mare a întreprinderilor mici (având de cele mai multe ori sub 10 salariați), care nu dispun de capacitatea de a asimila noi produse și tehnologii, precum și ponderea relativ redusă a întreprinderilor mijlocii capabile să asigure difuzarea noilor tehnologii.

Performanțele economice ale IMM-urilor sunt, în general, mai bune decât în cazul întreprinderilor mari. Astfel, rata rezultatului brut al exercițiului și rata excedentului brut de exploatare înregistrează valori mai ridicate față de cele obținute de întreprinderile foarte mari. Această situație se explică prin faptul că multe din întreprinderile mari nu au fost restructurate și privatizate, iar statul, în calitate de proprietar, nu s-a implicat în elaborarea de strategii privind dezvoltarea lor.

Situația structurii pe dimensiuni a întreprinderilor industriale din țara noastră se deosebește de cea existentă în cadrul țărilor dezvoltate, unde procesul de ajustare structurală este favorizat de existența unui puternic sector de întreprinderi mari, competitive, rentabile, aflate în procese permanente de adaptare/restructurare prin operațiuni de fuzionare-achiziționare, capabile să promoveze progresul tehnic, să asigure importante resurse pentru finanțarea activităților de cercetare-dezvoltare. Totodată, în țările dezvoltate, există și un puternic și dinamic sector al IMM-urilor, în cadrul căruia o poziție dominantă este deținută de întreprinderile mijlocii care favorizează difuzarea în condiții de eficiență a noilor tehnologii și urmăresc în permanență să se dezvolte, să-și

sporească dimensiunea astfel încât să devină o „amenințare” pentru întreprinderile mari existente (ilustrativ în acest sens este cazul industriei electronice).

După anul 1989 restructurarea sistemului unităților industriale s-a axat, în principal, pe divizarea marilor întreprinderi și crearea de întreprinderi mici și mijlocii. În țara noastră, încă de la începutul perioadei de tranziție, în condițiile dificultăților trecerii de la economia centralizată la economia de piață, s-a manifestat o reacție de condamnare a dimensiunii mari a întreprinderilor, ca simbol al ineficienței și distorsionării concurenței. Dizolvarea C.A.E.R.-ului, precum și reducerea drastică a cererii pe piețele țărilor ex-sovietice au scos în evidență inadaptarea marilor întreprinderi românești la condițiile pieței mondiale puternic concurențială. Spre deosebire de țările dezvoltate, unde sporirea dimensiunii firmelor corespunde creșterii cererii pe piață, iar ulterior, în funcție de modificările intervenite au loc ample procese de restructurare prin cedări/preluări de activități, marile întreprinderi românești (care dispuneau de tehnologii depășite și sisteme de conducere învechite, neflexibile), atunci când, condițiile cererii s-au modificat radical, nedispunând de resursele financiare necesare nu s-au putut re tehnologiza și moderniza corespunzător. În același timp, nu s-a efectuat restructurarea lor datorită lentorii procesului de privatizare precum și a implementării mecanismelor specifice operațiunilor de cedare/preluare de activități/active. Restructurarea marilor întreprinderi nu a avut practic loc întrucât s-a considerat, o lungă perioadă de timp, că în relația privatizare-restructurare rolul primordial revine firmei, urmând ca noii proprietari să efectueze investițiile necesare modernizării/re tehnologizării societăților comerciale respective și, implicit, reorganizarea acestora corespunzător cerințelor pieței. În acest context, inițial, au luat o anumită amploare operațiunile de divizare a marilor întreprinderi, urmărindu-se crearea de entități organizatorice mici, flexibile, facilitarea privatizării acestora precum și atenuarea costurilor sociale ale tranziției. Practica a dovedit că divizarea nu conduce la eliminarea discrepanțelor dintre diferitele regiuni ale țării, ea fiind aplicată tot în zonele geografice în care există marile întreprinderi. De cele mai multe ori, prin divizare, s-a urmărit de fapt asigurarea supraviețuirii noilor entități organizatorice și mai puțin realizarea ajustării structurale a industriei.

În multe cazuri, divizările marilor întreprinderi din țara noastră au avut drept consecință fragmentarea fluxurilor tehnologice (ducând chiar la diminuarea competitivității produsului final) fără să sporească concurența pe piață, precum și creșterea costurilor de fabricație. Este de menționat cazul întreprinderii de automobile DACIA Pitești, care în anul 1990, pe considerentul descentralizării deciziilor și îmbunătățirii managementului, s-a divizat pe fluxul tehnologic în șase societăți comerciale, ducând la creșterea costurilor de producție și la slăbirea poziției pe piață, astfel încât, în anul 1994 s-a impus revenirea la configurația organizatorică inițială. În prezent, în urma achiziționării pachetului de control de către firma Renault, mare producătoare mondială de automobile, Societății

Comerciale DACIA Pitești, în calitate de filială, îi va crește potențialul concurențial, permițându-i astfel să răspundă mai bine cerințelor pieței mondiale.

Întreprinderile mici și mijlocii au cunoscut o dezvoltare mare, ne constituind însă un grup omogen în condițiile în care, majoritatea lor, deși au rol de subcontractanți, depinzând în mod direct de mari întreprinderi de produse finale, există și întreprinderi mici și mijlocii care își elaborează strategii, sunt promotoare de progres tehnic și își definesc segmente proprii pe piață, chiar pe cea externă. Un rol important în procesul de ajustare structurală revine întreprinderilor mici și mijlocii debutante (*start-up*), care își caută propriile nișe pe piața internă și externă și sunt caracterizate printr-o natalitate și mortalitate mare. Practica a dovedit că, existența întreprinderilor mari și foarte mari face necesară menținerea și chiar sporirea numărului de întreprinderi mici și mijlocii, care le permit creșterea flexibilității în realizarea produselor finale. În condițiile în care procesul de restructurare capătă amploare și devine tot mai complex, numai dinamismul IMM-urilor se dovedește a nu mai fi suficient fiind necesară și dinamizarea cooperării între acestea precum și cu întreprinderile mari.

În prezent, în țara noastră procesul de restructurare a sistemului uniților industriale are loc și prin creșterea numărului de fuzionări-achiziționări dintre agenții economici.

Astfel, dacă în anul 1997, numărul cazurilor de concentrare economică supuse controlului și notificate la Consiliul Concurenței (CC) a fost de 10, în anul 1998 a fost de 50, în anul 1999 de 173, în anul 2000 de 237 și în anul 2001 de 200.¹ Este de subliniat faptul că nu au fost supuse controlului de către CC concentrările aflate sub pragul valoric de 25 de miliarde lei în perioada 1997-2000 și de 65 de miliarde lei în anul 2001.

Principalele domenii de activitate din industrie în care, în anul 1999, au avut loc mai multe operațiuni de concentrare economică sunt următoarele: agregate minerale (8 din care 3 cu firme străine); materiale de construcții (4); material rulant (3 din care 2 cu firme străine); îngrășăminte chimice (2); produse petroliere și petrochimice (2 cu firme străine); cabluri electrice (2 cu firme străine); zahăr, (4, din care 2 cu firme străine); carne și preparate din carne (9 din care 1 cu o firmă străină); lapte și produse lactate (3); pâine și produse de panificație (4, din care 2 cu firme străine); mobilă, PAL (3, din care 2 cu firme străine); ciorapi și șosete (3 cu firme străine); bere, lichioruri (2 cu firme străine); construcții metalice și produse de tâmplărie (1); produse farmaceutice (3, din care 1 cu o firmă străină); produse electrocasnice și echipamente electrice de uz industrial (1 cu o firmă străină).

În anul 2000 sunt de semnalat concentrări în domeniile: pâine și produse de panificație (4, din care 2 cu firme străine); ulei comestibil (3, din care 1 cu o firmă străină); zahăr (4, din care 1 cu o firmă străină); produse farmaceutice (3 cu firme străine); țesături din bumbac și din fibre sintetice (3, din care 1 cu o

¹ Rapoartele anuale ale Consiliului Concurenței din perioada 1997-2001.

firmă străină); agregate minerale (4, din care 1 cu o firmă străină); ciment (2 cu firme străine); produse petroliere (2, din care 1 cu o firmă străină); celuloză, hârtie, carton (4, din care 2 cu firme străine); construcții de nave (2 cu firme străine).

În anul 2001, mai multe concentrări s-au înregistrat în domeniile: pâine și produse de panificație (3); lapte și produse lactate (4, din care 3 cu firme străine); fibre textile pentru tricotaje (3); zahăr (3, din care 1 cu o firmă străină); carne și preparate din carne (3); produse farmaceutice (4, din care 2 cu firme străine); celuloză și hârtie (4, din care 2 cu firme străine); agregate minerale (2 cu firme străine); beton (2, din care 1 cu o firmă străină).

Este de semnalat faptul că, deși numărul operațiunilor de concentrare a înregistrat mai ales în ultimii ani o creștere, atragerea capitalului străin și în special a celui din țările UE este relativ redusă în cazul operațiunilor de fuzionare – achiziționare și orientată, în principal, în domeniile industriilor alimentare, băuturi, textilă, materiale de construcții, produse farmaceutice. De regulă, strategiile întreprinderilor implicate în operațiunile de fuzionare-achiziționare, chiar și în cazul sectoarelor industriale aflate în faza de maturitate, au în vedere în principal asigurarea expansiunii economice, dobândirea de noi mijloace pentru dezvoltare și într-o mai mică măsură cedarea de active în vederea restrângerii activității în anumite domenii. În condițiile în care, întreprinderile foarte mari se află într-o proporție însemnată în proprietate de stat, ele nu pot deveni actori principali ai operațiunilor de fuzionare-achiziționare între ele. Oe asemenea, un rol major în desfășurarea proceselor de restructurare prin intermediul operațiunilor de fuzionare-achiziționare revine burselor de valori, care însă, în prezent, în țara noastră, nu cunosc o amplificare a activității similar situației existente în țările dezvoltate.

Se cuvine evidențiat că numărul întreprinderilor active din punct de vedere economic reprezintă circa o treime din numărul întreprinderilor înmatriculate (tabelul nr. 10). Ponderea mare a întreprinderilor inactive este datorată, în principal, neradierii întreprinderilor.

Tabelul nr. 10

**Întreprinderi industriale înmatriculate, care au depus
bilanț contabil și active din punct de vedere economic**

	Număr		%	
	1999	2000	1999	2000
întreprinderi înmatriculate (dec. 1990-dec. an de referință), din care:	122.870	128.963	100,0	100,0
- întreprinderi care au depus bilanțul contabil din care:	45.097	47.120	36,7	36,5
- întreprinderi active din punct de vedere economic	41.540	42.157	33,8	32,7

Sursa: Sinteza statistică, nr. 97/1999 și 198/2000, Oficiul Național al Registrului Comerțului.

Având în vedere caracteristicile configurației piramidale a sistemului productiv al industriei, considerăm că accelerarea ajustării structurale presupune luarea în considerare a următoarelor priorități de acțiune:

■ revitalizarea întreprinderilor mari din sectorul public cu potențial de creștere economică în vederea:

- dezvoltării societăților comerciale cu potențial mare de creștere, ale căror produse sau servicii au, în prezent sau pot avea în perspectivă cerere pe piață;
- sporirii inițiativei și responsabilităților agenților economici în realizarea ajustărilor structurale;
- creșterii competitivității agenților economici, a capacității acestora de a face față concurenței pe piața internă și, în special, externă;
- îmbunătățirii managementului societăților comerciale și sporirii eficienței acestuia.

În acest sens, se impune realizarea următoarelor cerințe: accelerarea privatizării societăților comerciale, în special, prin atragerea capitalului străin; recentrare pe activitățile de bază și renunțarea la capacitățile care se apreciază a fi neviabile sau închiderea (conservarea) lor; modernizarea, re tehnologizarea și optimizarea fluxurilor de fabricație; externalizarea activităților indirect productive, atunci când nu se mai justifică din punct de vedere economic efectuarea lor în cadrul întreprinderii; reconsiderarea structurii organizatorice corespunzător misiunii întreprinderii, corelarea efectivului de personal cu volumul de activitate;

■ creșterea capacității concurențiale a întreprinderilor corespunzător cerințelor piețelor mondiale prin promovarea structurilor de tip holding, a grupurilor de întreprinderi și prin susținerea sporirii dimensiunii întreprinderii pe măsura caracteristicilor pieței de referință, în vederea:

- consolidării activităților de bază ale întreprinderilor;
- sporirii capacității de inovare și finanțare a activității de cercetare-dezvoltare a agenților economici;
- accelerării restructurării tehnice, financiare și organizatorice a întreprinderilor;
- întăririi poziției întreprinderilor pe piața externă și penetrarea pe noi piețe;
- amplificării difuzării tehnologiilor noi.

În acest sens este necesară îndeplinirea următoarelor cerințe: crearea cadrului legal cu privire la constituirea de holdinguri, grupuri de întreprinderi; amplificarea acțiunilor de fuzionare – achiziționare, prin acordarea de facilități investitorilor și prin dezvoltarea burselor de valori; adaptarea legislației privind concurența, aprecierea caracterului concurențial al piețelor în funcție de situația existentă pe piețele mondiale de referință și de gradul de contestabilitate al acestora; creșterea potențialului concurențial al întreprinderilor prin elaborarea de strategii care vizează sporirea dimensiunii pe baza studierii cerințelor pieței și anticipării modificării acestora;

■ amplificarea cooperării societăților comerciale cu parteneri din UE și alte țări dezvoltate, în vederea:

- implicării într-o măsură sporită a capitalului străin, în special din țările UE, în procesul de ajustare structurală a întreprinderilor;
- sporirii capacității întreprinderilor de a face față concurenței internaționale.

În acest sens este necesară îndeplinirea următoarelor cerințe: intensificarea atragerii de investiții străine prin asigurarea unui climat investițional stimulative, predictibil și nediscriminatoriu între investitorii români și străini; asigurarea unei informări complete și corecte asupra oportunităților privind efectuarea de investiții din țara noastră și oferirea de asistență de specialitate; acordarea de facilități investitorilor străini, precum exceptarea de la plata taxelor vamale a utilajelor, instalațiilor și echipamentelor tehnologice, amortizarea accelerată etc.; perfectarea de alianțe strategice cu firme de prestigiu din străinătate în domeniile cercetare-dezvoltare, producție, distribuție etc.; facilitarea acțiunilor de fuzionare-achiziționare cu firme străine, intensificarea implicării acestora;

■ consolidarea și dezvoltarea sectorului IMM-urilor, în vederea:

- sporirii capacității de adaptare a industriei românești la modificările structurii cererii;
- îmbunătățirii performanțelor economice, ale IMM-urilor, sporirii capacității de autofinanțare a acestora;
- constituirii unui subsector puternic de întreprinderi mijlocii, capabile să asimileze noile tehnologii și să se implice în mod semnificativ pe piețele externe;
- creșterii rolului IMM-urilor în difuzarea progresului tehnic;
- sporirii capacității IMM-urilor de a concura pe piețele internă și, în special, externă;
- stimulării creșterii dimensiunii întreprinderilor corespunzător evoluției cerințelor pieței.
- În acest sens, este necesară realizarea următoarelor cerințe: intensificarea și diminuarea constrângerilor fiscale, sociale, administrative care reprezintă obstacole pentru funcționarea și dezvoltarea IMM-urilor; îmbunătățirea accesului IMM-urilor la informațiile de afaceri relevante pentru domeniul propriu de activitate; susținerea IMM-urilor cu potențial de export prin sprijinirea participării acestora la târguri și alte manifestări internaționale, prin facilitarea informării lor asupra cerințelor piețelor externe; sprijinirea IMM-urilor care manifestă voința de a-și dezvolta activitățile și dispun de capacitatea necesară în acest sens, prin acordarea de facilități financiare și fiscale; constituirea unei rețele naționale de centre de consultanță pentru IMM-uri; majorarea capitalului social al Fondului Național de Garantare a Creditelor pentru IMM-uri; îmbunătățirea calității managementului; facilitarea accesului la activele neutilizate ale agenților

economice cu capital majoritar de stat;

■ facilitarea intrării/ieșirii pe și de pe piață a agenților economici, în vederea:

- sporirii numărului de întreprinderi nou create, capabile să asigure revigorarea sectoarelor de activitate;

Stimulării creării de întreprinderi în ramurile industriale caracterizate printr-o mare rapiditate a evoluției tehnologice și un dinamism economic accentuat; sporirii mobilității agenților economici în ceea ce privește încetarea activității în ramurile aflate în fază de declin sau de maturitate.

În acest sens, este necesară îndeplinirea următoarelor cerințe: simplificarea formalităților administrative de înregistrare a noilor întreprinderi, a procedurii de acordare a autorizațiilor de funcționare, precum și a procedurilor de faliment și de radiere din registrul comerțului; simplificarea procedurilor de înregistrare a mențiunilor prin care se operează toate modificările intervenite în ceea ce privește profilul de activitate precum și a altor clauze ale actului de constituire; crearea unei rețele naționale de centre de consultanță și informare interconectate pentru agenții economici; crearea unui mediu economic stimulat pentru încurajarea înființării de noi întreprinderi (scutirea de la plata taxelor vamale pentru importul unor materii prime deficitare sau care nu se asigură din țară, pentru importul de mașini, instalații, echipamente industriale, instrumente, aparate și know-how achiziționate în vederea introducerii tehnologiilor de vârf; scutirea de impozit pentru profitul brut reinvestit în active corporale și necorporale amortizabile etc.); Implicarea într-o măsură sporită a întreprinderilor mari în operațiunile de roire prin care se încurajează salariații să demareze afaceri pe cont propriu constituind noi entități organizatorice independente;

■ dezvoltarea cooperării dintre întreprinderile mari și IMM-uri în vederea:

- creșterii capacității agenților economici de a face față concurenței pe piața internă și, în special, externă;
- sporirii capacității de adaptare a industriei românești la cerințele pieței;
- facilitării transferului de experiență și de *know-how* între întreprinderi, mai cu seamă în favoarea IMM-urilor.

În acest sens este necesară realizarea următoarelor cerințe: elaborarea legislației cu privire la întărirea disciplinei contractuale; extinderea utilizării subcontractării prin care IMM-uri le devin subfurnizori ai marilor întreprinderi; identificarea de oportunități și de parteneri prin organizarea de întâlniri ale managerilor, de mese rotunde și prin dezvoltarea piețelor electronice, utilizarea Internet-ului; identificarea și eliminarea obstacolelor pe plan juridic și fiscal ale cooperării industriale; facilitarea creării de rețele de întreprinderi, între cele mari și IMM-uri și între acestea din urmă.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 122-123/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE CERCETĂRI PENTRU CALITATEA VIEȚII

**ADERAREA ROMÂNIEI
LA UNIUNEA EUROPEANĂ:
IMPACTUL ASUPRA STATULUI
BUNĂSTĂRII ROMÂNESC**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Colectiv de autori:

Simona Vonica RĂDUȚIU (coordonator)

Cristina BĂJENARU

Cristina DOBOȘ

Dana Cornelia NIȚULESCU

Raluca POPESCU

Laura STOICA

CUPRINS

1. CONSTITUIREA UNIUNII EUROPENE ȘI RELAȚIA CU ȚĂRILE CANDIDATE	154
1.1. Istoric și evoluție	154
1.2. Principalele tratate ale Uniunii Europene.....	157
1.3. Extinderea Uniunii Europene	161
1.4. Negocierea Uniunii Europene cu România.....	162
2. CONSTRUCȚIA INSTITUȚIONALĂ A UNIUNII EUROPENE	164
2.1. Palierele decizionale și președinția Uniunii Europene.....	164
2.2. Structura instituțională a Uniunii Europene.....	166
3. DIRECȚIILE DE POLITICĂ SOCIALĂ ADOPTATE LA NIVELUL UNIUNII EUROPENE.....	172
3.1. Scurt istoric	172
3.2. Obiective generale ale direcțiilor de politică socială.....	175
3.3. Direcții comune de politică socială	177
3.4. Strategia Europeană de Ocupare a Forței de Muncă.....	179
3.5. Planurile Naționale de Promovarea a Incluziunii Sociale	180
3.6. Planul Național de Promovare a Incluziunii Sociale în România	184
4. ANALIZA IMPACTULUI ADERĂRII ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ ASUPRA STATULUI BUNĂSTĂRII ROMÂNESC.....	187
4.1. Statul bunăstării.....	187
4.2. Schimbări ale statului bunăstării românesc după 1989	190
4.3. Impactul extinderii Uniunii Europene asupra statului bunăstării românesc	193
5. ANALIZA IMPACTULUI POTENȚIAL AL PROCESULUI GLOBALIZĂRII ASUPRA STATULUI BUNĂSTĂRII	197
5.1. Analiză conceptuală	197
5.2. Globalizarea economică	199
5.3. Impactul globalizării asupra statului bunăstării	203
6. CONCLUZII.....	206

Studiul de față analizează un subiect amplu dezbătut în literatura de specialitate: impactul potențial pe care viitoarea aderare a României la Uniunea Europeană îl va avea asupra statului bunăstării românesc.

Lucrarea este structurată în șase capitole: „*Constituirea Uniunii Europene și relația cu țările candidate*”, „*Construcția instituțională a Uniunii Europene*”, „*Direcțiile de politică socială adoptate la nivelul Uniunii Europene*”, „*Impactului aderării României la Uniunea Europeană asupra statului bunăstării românesc*”, „*Impactului potențial al procesului globalizării asupra statului bunăstării*” și „*Concluzii*”.

Primele trei capitole încearcă să dea un răspuns la întrebarea: ce este și cum funcționează Uniunea Europeană? Primul capitol prezintă secvențele temporale ale constituirii Uniunii Europene, precum și principalele tratate adoptate. Este prezentat totodată procesul extinderii Uniunii Europene și în cadrul acesteia, negocierea directă cu România. Al doilea capitol analizează construcția instituțională a Uniunii Europene: care sunt palierele decizionale, cum este reglementată acordarea președinției Uniunii Europene. Este analizat apoi mai în detaliu structura instituțională și anume atribuțiile ce revin atât instituțiilor europene principale cât și organismelor care sprijină efectiv desfășurarea activității lor. Cel de al treilea capitol prezintă care sunt direcțiile de politică socială adoptate de comun acord de toate statele membre. Acest capitol oferă cadrul general de analiză a structurii sociale interstatale în care România urmează să se integreze prin aderare. Capitolul debutează cu un scurt istoric al acestor inițiative comune de politică socială, trece apoi în revistă obiectivele generale ale direcțiilor de politică socială și direcțiile comune de politică socială. A doua parte a capitolului prezintă Strategia Europeană de Ocupare a Forței de Muncă și Planurile Naționale de Promovare a Incluziunii Sociale. Ca exemplificare națională, este apoi prezentat Planul Național de Promovare a Incluziunii Sociale în România.

Ultimele două capitole sunt dedicate impactului asupra statului bunăstării românesc pe care îl au integrarea europeană și procesul complex al globalizării. Capitolul patru definește statul bunăstării și principalele probleme cu care acesta se confruntă. Sunt apoi analizate schimbările de după 1989 din statul bunăstării românesc iar ultima parte analizează impactul pe care îl are aderarea țării noastre la Uniunea Europeană. Capitolul al șaselea supune atenției impactul pe care procesul globalizării îl va avea asupra statului bunăstării.

Sperăm că studiul de față reprezintă o contribuție științifică la abordarea unui domeniu de maxim interes pentru țara noastră: impactul actualei extinderi a Uniunii Europene, mai precis valul al cincilea din anul 2007 care va include România și Bulgaria. Ne așteptăm ca rezultatele obținute prin testarea ipotezelor stabilite să contureze o imagine de ansamblu a contextului social european și să ofere viitoare direcții de analiză sociologică pentru actualele tendințe ale statului bunăstării românesc.

1. CONSTITUIREA UNIUNII EUROPENE ȘI RELAȚIA CU ȚĂRILE CANDIDATE

Raluca POPESCU
Simona Vonica RĂDUȚIU

Uniunea Europeană este rezultatul unui proces de cooperare și integrare care a fost inițiat pe considerente preponderent economice în anul 1951, între șase țări europene (Belgia, Germania, Franța, Italia, Luxemburg și Olanda).

După mai bine de cincizeci de ani și valuri succesive de aderare (în 1973 au aderat Danemarca, Irlanda și Regatul Unit; în 1981: Grecia; în 1986: Spania și Portugalia; în 1995: Austria, Finlanda și Suedia; și în 2004: Republica Cehă, Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Slovacia, Slovenia, Malta, Ungaria), Uniunea Europeană cuprinde astăzi 25 de state membre și se pregătește pentru a șasea extindere, prognozată pentru anul 2007 îndreptată din nou către țările din Europa de Est.

Pentru o înțelegere mai profundă a amplului proces reprezentat de funcționarea în practică a Uniunii Europene, vom face un scurt istoric al constituirii acestei cooperări interstatuale. Sunt analizate apoi elementele de bază ale cadrului legislativ de funcționare, mai exact principalele tratate adoptate de către statele membre. A doua parte a capitolului este dedicată relației Uniunii Europene cu țările candidate în lumina Criteriilor de la Copenhaga. Ultima secțiune a capitolului este dedicată stadiului negocierilor Uniunii Europene cu țara noastră.

1.1. Istoric și evoluție

Motivele constituirii Uniunii Europene se regăsesc atât în nevoia asigurării stabilității și ordinii în spațiul bătrânului continent (idei regăsite în lucrările semnate de *Machiavelli*, *Hobbes*, *Locke* și *Kant*) cât și în expansiunea noțiunii de stat-națiune începând cu mijlocul secolului XIX. Cronologic, pot fi identificate trei faze distincte ale constituirii Uniunii Europene: (1) momentul anului 1950 odată cu stabilirea instituțiilor Comunității Europene, (2) perioada anilor '60 caracterizată prin dezvoltările succesive cuprinse între primele două valuri de extindere a spațiului comun european și (3) ultima etapă începută în 1985 odată cu numirea lui Jacques Delors ca președinte al Comisiei Europene. (*Kouvertaris G., Moschonas, A.*, 1996:1-2).

Începuturile constituirii a ceea ce astăzi este definit ca Uniunea Europeană sunt legate, în genere, de semnarea în 1947 a „*Protocolului de la Haga*”, de către țările Benelux (Belgia, Olanda și Luxemburg). Având în vedere atât proximitatea lor geografică cât și situația socioeconomică dificilă cu care se

confruntau ca urmare a celui de-al doilea război mondial, cele trei țări au convenit crearea unei piețe comune. Spațiul economic comun viza facilitarea reconstrucției de după război și normalizarea vieții economice. Ca o primă direcție comună adoptată în acest sens, țările Benelux au desființat taxele vamale percepute în schimburile economice dintre ele și au stabilit taxe comune față de produsele venite din alte piețe. Experimentul inițiat de cele trei state s-a dovedit a fi în final o reușită din punct de vedere economic și a contribuit în bună măsură la amplificarea ideii de integrare europeană, proiect care începuse să se contureze deja în spațiul occidental european. În contextul creat de succesul țărilor Benelux, se naște așa-numita idee europeană, pe care *Robert Schuman* a concretizat-o într-un proiect european lansat la data de 9 mai 1950.

Printre fondatorii ideii de integrare europeană, un loc important îl ocupă *Jean Monnet*. După terminarea primului război mondial, *Jean Monnet* a înființat primele organizații franco-britanice de aprovizionare, fiind numit secretar general adjunct al Societății Națiunilor. În această funcție, economistul francez a remarcat dificultățile organizațiilor internaționale de natură interguvernamentală, orientându-se spre organizații de natură supranațională. Pe baza experienței dobândite în acea perioadă, Jean Monnet a lansat ideea unei **Comunități Europene a Cărbunelui și Oțelului (CECO)**. Cucerit de planul redactat de Monnet, Schuman și-a asumat responsabilitatea politică a aplicării acestuia. Un alt actor cheie în aplicarea ideii europene a fost *Konrad Adenauer*, cancelar al Germaniei Federale, care a susținut și favorizat reconcilierea germano-franceză.

În 1951, a fost semnat Tratatul de la Paris pentru constituirea CECO de către Belgia, Franța, Germania, Italia, Luxemburg și Olanda. CECO este prima organizație europeană ce dispune de atribute supranaționale. Caracterul supranațional rezultă din delegarea suveranității în privința gestionării pieței comune a cărbunelui și oțelului, delegare consimțită de toate statele membre. În continuarea acestei inițiative, cele șase țări – Belgia, Franța, Germania, Italia, Luxemburg și Olanda semnează în anul 1957 tratatele care instituie Comunitatea Europeană a Energiei Atomice (EURATOM) și Comunitatea Economică Europeană (CEE). Tratatul de înființare sunt cunoscute sub numele de Tratatul de la Roma și au intrat în vigoare la 1 ianuarie 1958. În anul 1967 intră în vigoare Tratatul de constituire a unui singur Consiliu și a unei singure Comisii a Comunităților Europene. Un alt moment important în istoria UE este reprezentat de intrarea în vigoare a Actului Unic European (AUE), care adaugă cooperarea politică celei economice în anul 1987.

După mai multe valuri de aderare și extindere a organizației europene (1972: Marea Britanie, Danemarca și Irlanda; 1981: Grecia; 1986: Spania și Portugalia; 1992: Austria, Finlanda și Suedia), Comunitatea Europeană devine „Piața celor 15”.

În tot acest timp comunitatea nu a fost lipsită de controverse. Aderarea Marii Britanii a provocat vii dezbateri. Coeziunea țărilor fondatoare și succesele Pieței Comune au determinat guvernul englez să își depună în 1961 candidatura

de aderare la CEE (Comunitatea Economică Europeană). Atitudinea totuși ambiguă a britanicilor față de integrarea europeană și rezervele exprimate de Generalul de Gaulle au făcut însă ca aderarea Marii Britanii să se realizeze abia în anul 1972. Ca principală rezervă față de candidatura britanică, Generalul de Gaulle considera că statul englez ar putea juca rolul unui „cal troian” în interiorul comunității, având în vedere relațiile privilegiate care au existat întotdeauna între SUA și Marea Britanie.

Odată cu semnarea tratatului de la Maastricht, în anul 1993, Comunitatea Economică Europeană a celor cincisprezece membri se transformă în **Uniunea Europeană**. Comunitățile Europene (CECO, EURATOM și CEE), alături de politica externă și de securitate comună și justiția și afacerile interne reprezintă cei trei piloni ai Uniunii Europene. Noua denumire atestă, în fond, trecerea de la integrarea economică sectorială la o integrare superioară, prin includerea atât a planului politic, cât și a celui sociocultural.

În anul 1997, este adoptată „*Agenda 2000 – pentru o Europă mai puternică și mai extinsă*”, care tratează reforma instituțională a UE, prezintă viziunea asupra extinderii Uniunii și opiniile Comisiei cu privire la cererile de aderare la UE ale celor zece țări central-europene: Polonia, Ungaria, Cehia, România, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Grecia, Turcia. Începând cu noiembrie 1998 apar primele rapoarte anuale referitoare la stadiul de îndeplinire a condițiilor de aderare de către statele candidate la UE.

Deschiderea extinderii organizației de cooperare europeană către noile state estice are loc în principal datorită încetării războiului rece. Trebuie remarcat faptul că începuturile integrării economice vest-europene sunt strâns legate de confruntarea globală dintre comunism și capitalism. Pentru majoritatea analiștilor nu este întâmplătoare apariția structurilor de integrare europeană concomitent cu înființarea blocului militar nord-atlantic și cooperarea strânsă dintre acesta din urmă și Piața Comună. Aspectul ideologic existent în constituirea structurilor de unificare europeană din perioada războiului rece explică și faptul că o serie de state, deși dezvoltate din punct de vedere economic, nu au fost decât târziu acceptate în Piața Comună (cazul Austriei, Finlandei și Suediei). Alte țări cu nivel economic mai scăzut au devenit membre ale Pieței Comune cu mult înainte, datorită participării în cadrul NATO (cazul Greciei, Spaniei și Portugaliei).

În privința modului de realizare a integrării, instituțiile Uniunii Europene conservă tensiunea între cele două perspective majore: integrare supranațională și integrare interguvernamentală (Pescaru, 2002). Există astfel organisme supra-naționale cum sunt Parlamentul European sau Comisia și Curtea de Justiție, așa cum există și instituții cu caracter interguvernamental – Consiliul de Miniștri și Consiliul European.

Parlamentul European exercită o funcție motrice. Fundamentarea acestuia nu se realizează conform sistemului parlamentar clasic, pe modelul parlamentelor naționale, neexistând un guvern european pe care să îl investească și care să fie reprezentantul unei majorități politice. *Comisia* Uniunii Europene

deține monopolul asupra inițiativei legislative. Aceasta transmite *Consiliului* și *Parlamentului* propunerile sale de reglementări și directive, execută bugetul comunitar, girează politica agricolă, comercială și piața internă europeană, dispunând de puterea de a sancționa întreprinderile ce nu respectă legislația comunitară în domeniul liberei concurențe. *Curtea de Justiție* are ca rol fundamental reglementarea și medierea conflictelor, pornind de la tratatele semnate în cadrul comunității. *Consiliul de Miniștri* este principala instituție decizională a Uniunii Europene. Este compus din miniștrii de externe ai țărilor membre și exprimă în mod esențial interesele naționale. Activitatea sa este destinată unor probleme tehnice: agricultura, finanțe, transporturi, mediu etc. *Consiliul European* a fost inaugurat în 1974 și a apărut ca urmare firească a întâlnirilor regulate ale șefilor de stat și de guvern cu președintele Comisiei Europene. Nu este un organism decizional în sensul tratatului de la Maastricht, principalul său rol fiind acela de a tranșa anumite probleme care nu pot obține acordul la nivel de miniștri.

La 1 ianuarie 1999 s-a lansat moneda unică europeană în statele care au îndeplinit criteriile de convergență. La 1 ianuarie 2002 au intrat în circulație monedele și bancnotele Euro în cele 12 state participante la zona Euro: Austria, Belgia, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Portugalia și Spania. Introducerea monedei unice europene a generat dispute puternice în interiorul statelor membre. Părerile au fost contrare, considerându-se că moneda europeană conduce la avantaje evidente pe termen lung, sau dimpotrivă ca EURO nu poate constitui o alternativă reală la dominația dolarului. Analizii mai pesimiști considerau că dispariția monedelor naționale și utilizarea exclusivă a monedei EURO va genera un proces inflaționist superior celui existent în condițiile menținerii monedei naționale. Introducerea monedei europene unice a fost însă un succes, și în prezent putem considera că unificarea economică europeană este îndeplinită, în linii generale.

Problema unificării politice și sociale rămâne însă în continuare deschisă. Mulți specialiști consideră că unificarea europeană la nivelul politic, cu atât mai mult privind politica socială este procesul cel mai dificil de realizat.

Data de 1 mai 2004 va rămâne fără îndoială un moment unic în evoluția Uniunii Europene. Aderarea simultană a unui număr de zece noi state membre: Cehia, Cipru, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Slovacia, Slovenia, Malta, Ungaria reprezintă cea mai amplă aderare înregistrată până acum.

1.2. Principalele tratate ale Uniunii Europene

În anii 1990, singurele documente care legiferau politica socială în spațiul Uniunii Europene erau **Carta Drepturilor Sociale Fundamentale ale Muncitorilor**, adoptată în 1989 și acordul de politică socială din 1992 anexat ca protocol **Tratatului de la Maastricht** din 1992.

Uniunea Europeană este orientată mai degrabă spre promovarea unor inițiative comune în domeniul politicii sociale în contextul unei coordonări deschise decât spre constituirea unui sistem unic de politică socială.

Carta Drepturilor Sociale Fundamentale ale Muncitorilor, Tratatul de la Maastricht din 1992 și **Tratatul de la Amsterdam** din 1997 conturează preocuparea statelor membre ale Uniunii Europene pentru stabilirea unor priorități comune în domeniul social, în mod particular în domeniul ocupării forței de muncă.

Carta Drepturilor Sociale Fundamentale ale Muncitorilor a lansat ideea dezvoltării unui spațiu social european comun și a conturat principiile generale referitoare la condițiile de muncă și de trai ale persoanelor de pe piața muncii. Guvernele statelor membre care au semnat această Cartă, s-au angajat să respecte o serie de principii comune:

1. Dreptul de a munci într-o țară membră a Uniunii Europene după libera alegere;
2. Libertatea de a alege o ocupație și dreptul de a fi plătit corect;
3. Dreptul de a-și îmbunătăți condițiile de viață și de muncă;
4. Dreptul la protecție socială sub prevederile sistemelor naționale;
5. Dreptul de a se asocia liber și în afaceri colective;
6. Dreptul la pregătire vocațională;
7. Dreptul bărbaților și femeilor la tratament egalitar;
8. Dreptul celor care muncesc la informație, consultare și participare;
9. Dreptul protejării sănătății și siguranței la locul de muncă;
10. Protejarea copiilor și adolescenților;
11. Un standard decent de viață pentru persoanele în vârstă;
12. Îmbunătățirea integrării sociale și profesionale a persoanelor cu dizabilități (***, 1996:7).

În septembrie 1989, Comisia Europeană a supus dezbaterii publice adoptarea Cartei. Principalele critici aduse Cartei au venit din partea celor care consideră că reglementările politicilor sociale la nivel supranațional erodează suveranitatea națională. Inițial, Carta a fost adoptată de 11 dintre cele 12 state membre de atunci, excepția fiind Marea Britanie.

Hagen (1992) identifică două surse de rezervă față de Carta Socială: pe de-o parte, din partea țărilor cu puternice state ale bunăstării (țările Benelux, Danemarca, Germania, Suedia, Norvegia) care ar putea fi obligate să își revizuiască și să își reducă generoasele sisteme de securitate socială, iar pe de altă parte din partea țărilor mai puțin dezvoltate care ar putea pierde avantajul comparativ al forței de muncă ieftine dezavantajate prin introducerea unor standarde minime prea ridicate privind drepturile acordate muncitorilor. În completarea acestei idei, aderarea țărilor din fostul bloc comunist la Uniunea Europeană poate reprezenta o a treia sursă de critici deoarece, deși acestea vor depune eforturi susținute în direcția alinierii sistemelor de securitate socială la standardele impuse prin aderare, probabil vor frâna procesul de creare a unui

spațiu social comun prin confruntarea cu dificultățile economice specifice. În viziunea lui *Hagen*, o posibilă variantă euro-corporatistă a economiei de piață va pune accentul pe reglementarea condițiilor de producție și de muncă față de drepturile sociale comune. Reglementările supranaționale ale pieței muncii vor lua probabil forma unor standarde sociale minime moderate, posibil ceva mai ridicate decât standardele din țările cele mai puțin dezvoltate. (*Zamfir, Cătălin și Zamfir, Elena*, coordonatori, 1997: 244-245)

În 1992, **Tratatul de la Maastricht** (cunoscut și sub denumirea de **Tratatul Uniunii Europene**) a modificat *Tratatul de la Roma* din 1957 (***, 1996: 3). Conform documentului semnat de către statele membre, comunitatea este implicată direct în problemele cu caracter social ale cetățenilor săi atâta vreme cât statele membre recunosc, de comun acord, că integrarea europeană economică, comercială și politică poate fi realizată printr-o angajare în direcția asigurării bunăstării și standardului de viață pentru toți cetățenii.

Legislația socială europeană a ținut întotdeauna să fie de natură minimală și să respecte principiul subsidiarității (care presupune acțiuni din partea comunității doar atunci când rezultatul final poate fi atins mai bine prin intermediul acesteia, decât prin acțiunea singulară a statelor membre). Din acest motiv, comunitatea a ținut să se concentreze mai mult asupra unor aspecte concrete de politică socială, în timp ce statele membre s-au angajat asupra esenței responsabilităților, cum ar fi, de exemplu, controlul propriilor state ale bunăstării.

Sarcinile direcțiilor comune de politică socială europeană sunt, conform Tratatului de la Maastricht (art. 136): „promovarea ocupării forței de muncă, îmbunătățirea condițiilor de viață și de muncă, deci să facă posibilă armonizarea lor, perioadă în care sunt menținute progresul, protecția socială adecvată, dialogul dintre management și muncă, dezvoltarea resurselor umane, având în vedere o ocupare înaltă și trainică a forței de muncă și combaterea excluziunii”(***, 2000: 4). Promovarea calității vieții prin asigurarea unui standard decent al vieții pentru toți cetățenii statelor membre reprezintă scopul politicii europene în domeniul social și al ocupării forței de muncă.

Articolul 125 al Tratatului de la Maastricht precizează importanța dezvoltării unei strategii comune în direcția „promovării unei forțe a muncii calificată, specializată și adaptabilă și a piețelor muncii care să răspundă schimbării economice”(***, 2000: 6). Aceste deziderate au fost reluate și au reprezentat sursa de inspirație pentru stabilirea Strategiei de Ocupare a Forței de Muncă.

În timpul negocierilor aferente *Tratatului de la Maastricht*, a devenit din ce în ce mai clar că majoritatea statelor membre au dorit să continue direcția inițiată de principiile Cartei Drepturilor Sociale Fundamentale ale Muncitorilor. Toate cele 11 state membre – cu excepția Marii Britanii – au votat un număr de capitole majoritare de interes. Acestea sunt: sănătate și siguranță, cadrul standardelor minime pentru mediul de muncă, informarea și consultarea celor care muncesc,

egalitatea dintre bărbați și femei și integrarea celor excluși de pe piața muncii. Restul capitolelor încă necesitau un acord unanim cu excepția reglementărilor referitoare la plata muncii, dreptul de asociere și afaceri colective, dreptul la grevă și dreptul de a impune greve patronale, ceea ce reprezintă chestiuni de ordin național (***, 1996: 7).

Un prim plan operațional de acțiune în domeniul ocupării forței de muncă a fost stabilit și aprobat de către șefii statelor membre, în 1994, la Essen.

Tratatul de la Amsterdam din 1997 marchează un remarcabil progres în conturarea politicii sociale a Uniunii Europene deoarece, pentru prima dată, politica de ocupare a forței de muncă a fost extinsă la dimensiune europeană și recunoscută ca o sarcină comună de lucru. Tratatul de la Amsterdam a întărit eforturile europene de a crea noi locuri de muncă. Un întreg capitol al tratatului a fost dedicat ocupării forței de muncă și unificării politicilor sociale dispersate. Tratatul de la Amsterdam a menținut structura celor trei stâlpi propuși în Tratatul de la Maastricht (comunitățile europene, politica externă și de securitate comună și justiție și afaceri interne). În domeniul social și al ocupării forței de muncă, au fost inițiate trei direcții noi: definirea unei strategii europene comune la nivelul UE și a unor planuri naționale evaluate în fiecare an, dreptul UE de a adopta măsuri care să încurajeze cooperarea între statele membre și crearea unui comitet pentru ocupare care să coordoneze politicile naționale cu piața muncii (***, 1999:7).

Tratatul de la Amsterdam a fost adoptat în cadrul lucrărilor de la Consiliul European de la Amsterdam din 16-17 iunie 1997 și semnat la 2 octombrie 1997 de miniștrii de externe ai celor 15 state membre și își propune să construiască o Europă mai apropiată de cetățenii săi, mai prezentă pe plan internațional. Pactului de stabilitate bugetară (monetară) i s-a atașat un pachet de măsuri cu caracter social privind creșterea economică și crearea de noi locuri de muncă, subliniindu-se că „politicile macroeconomice și bugetare sănătoase sunt corelate cu creșterea puternică și durabilă a producției și locurilor de muncă”.

Tratatul de la Amsterdam a intrat în vigoare la 1 mai 1999, obiectivele sale principale fiind axate pe următoarele coordonate: plasarea strategiei ocupării forței de muncă și drepturile cetățenilor între prioritățile Uniunii, îndepărtarea ultimelor bariere din calea libertății de mișcare și întărirea securității și sporirea rolului Europei în problemele mondiale.

Conform articolului 13 al Tratatului, Uniunea Europeană va acționa „pentru a combate discriminarea bazată pe sex, rasă sau origine etnică, religie sau credință, dizabilitate, vârstă sau orientare sexuală”. Categoriile excluse social sunt victime ale sărăciei și șomajului și includ: femei de diferite origini etnice, persoane în vârstă sau cu dizabilități fizice și psihice, șomeri, dependenți de alcool sau droguri, refugiați. În promovarea măsurilor de combatere a incluziunii sociale sunt implicați toți actorii sociali, parteneri guvernamentali și non-guvernamentali. (***, 2000:28-29).

1.3. Extinderea Uniunii Europene

Extinderea Uniunii Europene reprezintă unul din obiectivele permanent prezente în planurile de acțiune ale statelor ce dețin președinția Uniunii Europene. Comunitatea Europeană creată în **1951** s-a extins devenind Uniunea Europeană. Celor șase țări inițiale: Germania Federală, Franța, Belgia, Italia, Luxemburg și Olanda s-au alăturat Marea Britanie, Irlanda și Danemarca în **1973**, Grecia în **1981**, Spania și Portugalia în **1986** Austria, Finlanda și Suedia în **1995**.

Cadrul financiar al agendei anului 2000 a inclus un amplu proces de extindere. Treisprezece țări au depus cerere de aderare la Uniunea Europeană: Cipru, Malta, zece țări ale Europei de Sud-Est (Bulgaria, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Polonia, Republica Cehă, România, Slovacia, Slovenia) și Turcia. Dintre acestea, la data de **1 mai 2004**, zece state s-au alăturat Uniunii (Cipru, Malta, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Slovenia), România și Bulgaria urmând să intre în 2007. Elveția a suspendat demersurile de aderare datorită opiniei defavorabile exprimate majoritar de către cetățenii săi în cadrul unui referendum organizat la nivel național.

Extinderea prezintă numeroase avantaje pentru Uniunea Europeană. În primul rând, putem aminti maximizarea zonei de pace și stabilitate la scara întregului continent european contribuie la evitarea conflictelor cum ar fi cel din Iugoslavia. Noile dimensiuni ale pieței unice sunt exemplificate de trecerea de la 376 la 400 milioane consumatori.

Aderarea țărilor candidate la Uniunea Europeană este condiționată de îndeplinirea **criteriilor de la Copenhaga**, criterii stabilite în cadrul Consiliului European în iunie 1993. Acestea sunt: stabilitatea instituțiilor care garantează democrația, statul de drept, drepturile omului, respectul față de minorități și protecția acestora; existența unei economii de piață funcțională, precum și a capacității de a face față presiunii concurențiale și forțelor pieței din cadrul UE și capacitatea de a-și asuma obligațiile dictate de parteneriat, de calitate de membru UE incluzând aderența la țintele unificării politice, economice și monetare. Totodată, trebuie să fie o țară europeană (apartenență geografică, economică și culturală) și să adopte *acquis-ul* comunitar care cuprinde principiile, regulile și obiectivele fundamentale ce stau la baza Uniunii Europene.

Cadrul bilateral de aderare între Uniunea Europeană și țările candidate este pregătit în colaborare și stabilește direcțiile prioritare. Este respectat principiul diferențierii conform căruia fiecare țară avansează corespunzător eforturilor proprii. De asemenea, durata negocierilor variază de la o țară la alta în funcție de rezultatele evoluției fiecărei țări.

Pentru o parte din ultimele state care s-au alăturat UE în 2004 (Cipru, Estonia, Ungaria, Polonia, Republica Cehă și Slovenia) negocierile de aderare au fost declanșate la 31 martie 1998 iar la 15 februarie 2000 cu celelalte țări

aderente (Letonia, Lituania, Malta, Slovacia) precum și cu țările candidate din 2007 (Bulgaria și România). Consiliul European de la Helsinki a decis oficial că Turcia este o țară candidată respectând aceleași criterii care se aplică țărilor candidate.

Periodic se reunește o conferință europeană la care sunt prezente toate statele membre și țările candidate la aderare. Acestea abordează împreună subiecte cum ar fi: politica externă și securitatea, lupta contra traficului de droguri și criminalității internaționale, afirmarea statului de drept, cooperarea economică și regională, mediul înconjurător.

1.4. Negocierea Uniunii Europene cu România

Toate eforturile întreprinse de ambele părți în cadrul negocierilor dintre Uniunea Europeană și România, eforturi concretizate în încheierea capitolelor de negociere demonstrează atât dorința României de a se integra într-un sistem de valori democratic, competitiv economic și eficient din punctual de vedere al bunăstării sociale cât și disponibilitatea Uniunii de a-și lărgi aria de influență.

În relația cu statele candidate, Uniunea Europeană negociază un număr fix de 31 de capitole. Dintre acestea, la data de 21 decembrie 2001, nouă capitole erau închise de către toate țările candidate: Capitolul 5: *Dreptul societăților comerciale*; Capitolul 8: *Pescuitul*; Capitolul 12: *Statistica*; Capitolul 16: *Întreprinderi mici și mijlocii*; Capitolul 17: *Știința și cercetare*; Capitolul 18: *Educație, formare profesională și tineret*; Capitolul 23: *Protecția consumatorilor și a sănătății*; Capitolul 26: *Relații externe*; Capitolul 27: *Politica externă și de securitate comună*.

La momentul iunie 2003, România are în curs de negociere cu Uniunea Europeană 30 de capitole și anume: libera circulație a mărfurilor, a persoanelor, a serviciilor, a capitalului, dreptul societăților comerciale, politica în domeniul concurenței, agricultura, pescuitul, politica în domeniul transporturilor, impozitarea, uniunea economică și monetară, statistica, politicile sociale și ocuparea forței de muncă, energia, politica industrială, întreprinderile mici și mijlocii, știința și cercetarea, educația, formarea profesională și tineret, telecomunicațiile și tehnologia informației, cultura și politica în domeniul audiovizualului, politica regională, protecția mediului, protecția consumatorului și a sănătății, justiția și afacerile interne, uniunea vamală, relații externe, politica externă și de securitate comună, controlul financiar, dispoziții financiare și bugetare, instituții și un capitol de diverse. Dintre aceste capitole România a închis, în urma negocierilor, 20. Au mai rămas în discuție capitolele privitoare la: libera circulație a persoanelor, libera circulație a serviciilor, politica în domeniul concurenței, agricultură, energie, politica regională, protecția mediului, justiție și afaceri interne, dispoziții financiare și bugetare. Data prevăzută pentru aderarea la Uniunea Europeană a celor două țări candidate: România și Bulgaria este anul 2007.

La capitolul 13 „Politici sociale și ocuparea forței de muncă”, România a deschis capitolul în cadrul conferinței interguvernamentale de aderare din octombrie 2001. În cadrul conferinței din aprilie 2002, a închis provizoriu capitolul. Acquis-ul acestui capitol a fost transpus în mare măsură și se urmărește în continuare realizarea la timp și integral a angajamentelor asumate. În agenda anului 2003 se numără: elaborarea unei legi speciale pentru constituirea Fondului de garantare a salariilor în cazul insolvenței patronilor și aprobarea legii privind schemele facultative de pensii ocupaționale. Prevederile codului muncii au fost armonizate cu acquis-ul comunitar în domeniile: munca cu timp redus, organizarea timpului de lucru, concedierile colective, informarea lucrătorilor asupra condițiilor contractului sau raportului de muncă, egalitatea de tratament pentru bărbați și femei, reglementările privind sănătatea și securitatea în muncă, dialogul social. În domeniul ocupării forței de muncă, s-a început un proces de revizuire a politicii de ocupare în sensul stimulării ocupării.

În domeniul programelor de sănătate publică au fost actualizate liniile strategice ale Programului comunitar de sănătate publică, acordându-se un rol accentuat următoarelor componente: supravegherea și controlul bolilor transmisibile, imunizarea populației, controlul bolilor prioritare-tuberculoza, HIV -, evaluarea stării de sănătate și a factorilor de risc.

Un alt subcapitol în cadrul celor vizând politicile sociale se referă la securitate socială și excludere socială. Asigurările sociale, asistența socială și protecția persoanelor cu handicap sunt supuse reformărilor. Trecerea la o schemă facultativă a unor pensii ocupaționale este acompaniată de o propunere a unei campanii de informare asupra reformei sistemului de pensii.

2. CONSTRUCȚIA INSTITUȚIONALĂ A UNIUNII EUROPENE

Laura STOICA
Simona Vonica RĂDUȚIU

În cadrul cercetării impactului pe care aderarea României la Uniunea Europeană îl va avea asupra statului bunăstării românesc, se impune identificarea instituțiilor existente la nivelul Uniunii Europene, funcțiile și misiunea acestora, precum și modul în care sunt reprezentate și cooperează statele membre la acest nivel. Capitolul prezintă din punct de vedere instituțional structura pe baza căreia funcționează Comunitatea Europeană.

2.1. Palierele decizionale și președinția Uniunii Europene

Uniunea Europeană se bazează pe un sistem instituțional unic în lume, în cadrul căruia statele membre deleagă suveranitatea națională în anumite situații instituțiilor europene independente, care reprezintă interesele Uniunii ca întreg, ale statelor membre și ale cetățenilor acestor state. În cadrul acestui sistem instituțional, principalele trei instituții sunt: **Comisia Europeană, Parlamentul European și Consiliul Uniunii Europene**. În linii mari, Comisia Europeană susține interesele Uniunii ca întreg, în timp ce fiecare guvern național este reprezentat la nivelul Uniunii în Consiliul European, iar Parlamentul European este ales direct prin votul cetățenilor statelor membre. Fiecare dintre aceste instituții și celelalte instituții pe care se sprijină desfășurarea activităților lor sunt prezentate pe scurt în a doua parte a acestui capitol.

Distribuirea responsabilității între instituțiile comunitare și statele membre are la bază principiul subsidiarității, care este aplicat în reglementările diferitelor activități din domeniul politic, economic sau social. Conform acestui principiu, deciziile politice sau de altă natură nu trebuie luate la un nivel mai înalt decât este nevoie. Se vizează, astfel, o organizare descentralizată a responsabilităților, pentru a nu se încredința unei unități sociale mai largi ceea ce poate fi bine realizat în cadrul uneia mai restrânsă (*Zamfir, C. Vlăsceanu, L.(coord), 1993*).

La nivelul Uniunii Europene se urmărește eficiența decizională prin acceptarea de către statele membre a transferului unei părți din atribuțiile suverane unor instituții independente ce reprezintă, în același timp, interesele naționale cât și cele comunitare. Conform acestui principiu, Uniunea Europeană acționează în limitele competențelor și obiectivelor care îi sunt conferite prin Tratatul de la Nisa din anul 2001. În domenii care nu țin de competența sa exclusivă, Comunitatea nu intervine decât dacă, și în măsura în care obiectivele acțiunii vizate nu pot fi

realizate într-o manieră satisfăcătoare pentru statele membre și pot fi mai bine realizate la nivel comunitar.

Uniunea Europeană respectă identitatea națională a fiecăruia dintre statele membre, în care sistemele de guvernare sunt fondate pe principii democratice, precum și drepturile garantate prin Convenția europeană a drepturilor și libertăților fundamentale ale omului, semnată la Roma în 1950.

Fiecare stat membru al Uniunii Europene deține, prin rotație, și președinția Uniunii Europene. Președinția se acordă printr-o ordine prestabilită pe o durată de șase luni, mai precis din ianuarie până în iunie și din iulie până în decembrie. Pe baza direcțiilor unanim stabilite și a propriei agende de lucru, la începutul fiecărui semestru, țara care deține președinția stabilește prioritățile Uniunii Europene.

Șeful statului sau guvernului respectiv prezidează Consiliul European care se reunește de două ori pe an pentru a stabili orientările generale și a oferi impulsul politic. Totodată, miniștrii statului sau guvernului respectiv prezidează Consiliul Uniunii Europene care se reunește mai multe ori pe lună pentru a lua deciziile comune care angajează toate statele membre.

Președinția Consiliului joacă un rol primordial atât datorită organizării și conducerii reuniunilor, cât și prin elaborarea compromisurilor necesare rezolvării problemelor apărute. Președinția nu oferă un avantaj particular exprimat în avantaj numeric al voturilor.

Tabelul nr. 1

Calendarul președinției Uniunii Europene

An	Primul semestru ianuarie-iunie	Al doilea semestru Iulie-decembrie
1995	Franța	Spania
1996	Italia	Irlanda
1997	Olanda	Luxemburg
1998	Marea Britanie	Austria
1999	Germania	Finlanda
2000	Portugalia	Franța
2001	Suedia	Belgia
2002	Spania	Danemarca
2003	Grecia	Italia
2004	Irlanda	Olanda
2005	Luxemburg	Marea Britanie
2006	Austria	Germania

Sursa: ****, Rotation de la présidence de l'Union européenne, 2000.*

Delegarea atributelor suveranității instituțiilor Comisiei Europene ridică problema analizei raportului dintre suveranitatea națională și integrarea europeană. Legislația socială europeană a tins să fie de natură minimală și să respecte principiul subsidiarității. Paradoxul autorității în principiul subsidiarității

derivă din caracterul supletiv și subsidiar în sensul de ajutor pozitiv, dincolo de stricta supleanță. Autoritatea este secundă (dar nu dispensabilă), acționând simultan atât sub egida justiției distributive cât și a justiției sociale (Millon-Delsol Chantal, 1997: 9). „În cadrul Uniunii, deși vom avea relativ puține voturi, vom dispune de o influență mai mare, beneficiind de suma suveranităților plasate în coșul comun european” (***, 18). Philippe C. Schmitter propune patru modele ideale ca forme de guvernare care vor înlocui statul-națiune: confederația sau organizația interguvernamentală, consorțiul, condominiu și stat/federație. (Schmitter, Philippe C., 1996: 222).

2.2. Structura instituțională a Uniunii Europene

Nucleul Uniunii Europene îl constituie triumghiul instituțional format din **Parlamentul European – Consiliul Uniunii Europene – Comisia Europeană**. Acestea își desfășoară activitatea în strânsă colaborare cu alte două instituții: **Curtea de Justiție și Curtea de Conturi**. Toate aceste instituții colaborează la rândul lor foarte îndeaproape cu alte cinci organisme europene, și anume:

1. Comitetul Economic și Social;
2. Comitetul Regiunilor;
3. Mediatorul European;
4. Banca Europeană de Investiții;
5. Banca Centrală Europeană.

Acestor construcții instituționale li se adaugă o serie de treisprezece agenții specializate cu atribuții specifice tehnice, științifice sau de management.

Prima parte a acestui capitolului prezintă pe scurt atribuțiile instituționale ale instituțiilor europene iar a doua parte trece în revistă agențiile europene care la rândul lor sprijină activitatea primelor. În continuare, vor fi prezentate în detaliu toate aceste instituții.

2.2.1. Atribuțiile instituțiilor europene

1. Consiliul Uniunii Europene

Consiliul Uniunii Europene reprezintă principalul corp decizional al Uniunii Europene. În funcție de problemele din agenda de lucru, Consiliul se reunește pe diferite domenii: afaceri externe, finanțe, educație, telecomunicații etc. În cadrul Consiliului, statele membre sunt reprezentate la nivel ministerial, în funcție de domeniul de lucru din agenda ședințelor Consiliului.

Consiliul Uniunii Europene reprezintă, de asemenea, o instituție comunitară cu atribuții legislative. Ia decizii după avizul Parlamentului sau în procedură de co-decizie cu acesta. Are rolul de a coordona politicile economice generale ale Uniunii, de a încheia în numele acesteia acorduri internaționale cu unul sau mai multe state sau organizații internaționale, de a aproba, împreună cu Parlamentul, bugetul comunitar. De asemenea, ia deciziile necesare în vederea definirii și punerii în aplicare a PESC (*common foreign and security policy*), și a

coordonării acțiunilor statelor membre în domeniile care țin de ordinea publică și cooperare judiciară în materie penală. Este ajutat în activitatea sa de Comitetul reprezentanților permanenți ai statelor membre pe lângă UE (COREPER).

2. Parlamentul European

Reprezintă forumul democratic al UE, având funcția de a participa la procesul legislativ și de a controla activitatea Uniunii. Membrii sunt aleși prin vot direct, universal, din 5 în 5 ani, Parlamentul European constituind rezultatul opțiunii democratice a peste 350 milioane de cetățeni ai Uniunii. Prin intermediul grupurilor politice paneuropene, principalele partide existente în țările membre sunt reprezentate și în cadrul Parlamentului European.

Parlamentul exercită trei funcții fundamentale:

În primul rând, împreună cu Consiliul deține puterea legislativă, adoptând legile europene (directive, reglementări, decizii). Implicarea Parlamentului European în procesul legislativ contribuie la garantarea legitimității democratice a textelor adoptate la nivelul Uniunii.

În al doilea rând, împarte autoritatea bugetară împreună cu Consiliul și poate, astfel, influența cheltuielile Uniunii. La finalul procedurii, Parlamentul adoptă structura bugetului comunitar.

În al treilea rând, exercită controlul democratic asupra Comisiei Europene, aprobă numirea membrilor acesteia și are dreptul de a critica și cenzura activitatea comisiei. Parlamentul exercită, de asemenea, controlul politic asupra tuturor instituțiilor europene.

3. Comisia Europeană

Comisia Europeană reprezintă poate unul dintre cele mai cunoscute instituții ale Uniunii. Ca instituție, Comisia Europeană întruchipează și susține interesul general al Uniunii Europene. Președintele și membrii Comisiei sunt numiți de statele membre după ce au fost aprobați de către Parlamentul European. Este organul executiv al Uniunii Europene, compus dintr-un colegiu de 20 de membri (comisari), inclusiv președintele.

Reprezintă exclusiv interesele comunitare, asigurând respectarea tratatelor și având drept de inițiativă prin directive, reglementări, decizii, recomandări.

Comisia este responsabilă de punerea în aplicare a politicilor comunitare. Adresează Consiliului recomandări de politică economică, supraveghează situația bugetară și datoriile publice ale statelor membre, poate sesiza Consiliul referitor la aspecte legate de PESC.

În urma Consiliului European de la Nisa, țările membre mari au acceptat ca, începând din anul 2005, să renunțe la unul din cei doi comisari, în schimb „țările mici” au refuzat propunerea de a rămâne fără singurul comisar de care dispun; în documentul final a fost menținută o referire la plafonarea numărului de comisari la 27.

Atribuțiile Comisiei ca motor al sistemului instituțional al Uniunii sunt următoarele:

- comisia are dreptul de a iniția propuneri legislative și de a le prezenta Parlamentului și Consiliului;
- ca instituție cu funcție executivă comisia este responsabilă de implementarea legislației europene (directive, reglementări, decizii), bugetului și programelor adoptate de Parlament și Consiliu;
- comisia acționează ca „gardian” al tratatelor și, împreună cu Curtea de Justiție, asigură aplicarea adecvată a legislației comunitare;
- comisia reprezintă Uniunea pe scena internațională și negociază acorduri internaționale, în principal în domeniul comerțului și cooperării.

4. Curtea de Justiție

Curtea de Justiție asigură interpretarea uniformă și aplicarea efectivă a legislației comunitare. În jurisdicția acesteia intră litigiile care implică statele membre, instituțiile UE, persoanele fizice sau juridice. Jurisdicția sa acoperă numai probleme specifice legate de aplicarea Tratatelor, pe baza principiului conform căruia dreptul comunitar prevalează asupra legii naționale. Aceasta este formată din 15 judecători, asistați de 9 avocați generali.

Consiliul European de la Nisa a subliniat necesitatea reformei autorităților judiciare din Uniunea Europeană, destinată îmbunătățirii eficacității sistemului judiciar. În acest sens sunt importante două aspecte: a) asigurarea posibilității ca reprezentanți din noile state membre să participe la activitatea autorităților judiciare din UE și b) configurarea adecvată a deciziei preliminare; reforma sistemului judiciar conform Tratatului de la Nisa acoperă înființarea unor noi structuri pentru organele judiciare, schimbări în structura tribunalelor speciale, introducerea unei împărțiri clare a jurisdicției tribunalelor speciale.

5. Curtea de Conturi

Rolul Curții de Conturi este de a verifica dacă toate veniturile Uniunii au fost încasate și dacă toate cheltuielile au fost efectuate în conformitate cu legea, iar managementul financiar al bugetului comunitar a fost verificat.

Curtea garantează, în fața Consiliului și Parlamentului European, corecta gestionare a fondurilor europene. Tratatul de la Nisa ia în considerare accesul la cunoașterea practică a aspectelor legale și financiare ale funcționării UE de către noile state membre.

2.2.2. Atribuțiile organismelor care sprijină funcționarea instituțiilor europene

1. Comitetul Economic și Social

Reprezintă o platformă instituțională cu caracter non-politic, prin care reprezentanții mediilor economico – sociale europene pot și trebuie să își

exprime punctele de vedere, de manieră formală, asupra politicilor europene. Comitetul are preponderent un rol consultativ; este consultat, uneori obligatoriu alteori facultativ, după caz, de către Parlamentul European, Consiliu sau Comisia Europeană. Sunt vizate în principal probleme legate de politica economică sau socială. Totodată Comitetul Economic și Social poate lua inițiativă sau poate formula opinii în problemele pe care le consideră importante, în calitate sa de reprezentant al intereselor și opiniilor societății civile față de Comisie, Consiliu sau Parlamentul European.

Acest Comitet transmite avize pe teme economico-sociale de interes european Comisiei, Consiliului și Parlamentului European. Avizele sale sunt transmise instanțelor de decizie ale UE, și publicate în Jurnalul Oficial al Comunității Europene.

Membrii săi (numiți consilieri) sunt propuși de guvernele naționale și provin din trei grupuri: patronatul, salariații și diferitele ramuri de activitate (agricultori, meșteșugari, proprietari de întreprinderi mici și mijlocii, liber profesioniști, reprezentanți ai consumatorilor, ai comunității științifice și pedagogice, ai economiei sociale, ai familiei, ai mișcărilor ecologiste).

2. Comitetul Regiunilor

Comitetul reprezintă poziția autorităților regionale și locale care sunt afectate de activitatea Comunității. A fost creat prin Tratatul de la Maastricht, având misiunea de a face legătura între Uniunea Europeană și cetățenii săi, în două sensuri: prin rolul de purtător de cuvânt, transmițând informațiile de la instituțiile europene către regiunile statelor membre (autorități locale), cât și prin medierea între instituțiile europene și autoritățile locale pentru ca acestea din urma să își facă opinia cunoscută la nivel comunitar.

Comitetul este compus din 222 membri din partea autorităților locale și regionale ale Uniunii Europene, numiți pe o perioadă de patru ani de către Consiliul European. Din punct de vedere organizațional, deține în subordine opt comisii interne specializate pe următoarele domenii:

- politică regională, fonduri structurale, coeziune economico-socială, cooperare transfrontalieră și interregională;
- agricultură, dezvoltare rurală, pescuit;
- rețele transeuropene, transporturi, societatea informațională;
- planificare teritorială, energie, mediu;
- politică socială, sănătate, protecția consumatorului, cercetare, turism;
- ocuparea forței de muncă, politică economică, piața unică, industrie, IMM-uri;
- învățământ, formare profesională, cultură, tineret, sport, drepturi fundamentale;
- probleme instituționale.

Consiliul European de la Nisa a stabilit că acest organism trebuie să aibă mandatul autorităților locale al statelor membre pentru o implicare mai adecvată și în probleme de integrare; al doilea aspect important introdus de Tratatul de la Nisa se referă la întărirea mandatului regional al reprezentanților statelor membre în acest comitet.

3. Mediatorul European

Această instituție emite recomandări în urma sesizărilor primite privind cazuri de administrare inefficientă în acțiunile instituțiilor și organelor comunitare, cu excepția Curții de Justiție și a Tribunalului de primă instanță;

Pe de altă parte, orice persoană fizică sau juridică rezidentă sau având sediul statutar în spațiul Uniunii Europene poate înainta, fie în mod direct fie prin intermediul unui membru al Parlamentului European, o plângere către Mediatorul European, dacă consideră că a fost prejudiciat în urma unui act de administrare inefficientă din partea unei instituții sau agenții a UE.

4. Banca Europeană de Investiții

Creată în urma Tratatului de la Roma, reprezintă instituția financiară a Uniunii Europene. Finanțează proiecte de investiții care contribuie la dezvoltarea echilibrată a Uniunii, acordând finanțări pe termen lung în favoarea investițiilor viabile.

De asemenea, asigură fonduri pentru investiții în diferite regiuni ale Uniunii, în special cele mai puțin dezvoltate, prin împrumutul, în special pe piețele de capital, a unor fonduri pe care apoi le reorientează, în condiții optime, către finanțarea unor investiții conforme cu obiectivele Uniunii Europene.

5. Banca Centrală Europeană

Institutul Monetar European a avut ca scop principal susținerea obiectivului comunitar de stabilitate a prețurilor. A reprezentat o primă instituție care a dezvoltat instrumentele și procedurile aferente implementării euro. Organul său decizional, reprezentat de Consiliul Institutului includea președinții Băncilor Centrale Naționale. Președintele Institutului a fost belgianul Alexandre Lamfalussy.

Institutul Monetar European împreună cu Băncile Centrale Naționale constituiau sistemul de facilitare a circulației plăților TARGET (Trans European Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer System). Acesta reprezenta o rețea între sistemele de circulație a plăților naționale în scopul promovării dezvoltării afacerilor în euro la nivel supranațional. Activitatea Institutului Monetar European a fost lichidată în ianuarie 1999 fiind continuată de Banca Central Europeană.

Banca Central Europeană și Băncile Centrale Naționale constituie un sistem federal cunoscut sub numele de Sistemul European de Bănci Centrale, sistem care răspunde de moneda unică. Banca Central Europeană fixează rata inflației (sarcină ce revine Băncilor Centrale Naționale), asigură stabilitatea prețurilor, sprijină politica economică și conduce politica monetară în comunitate.

Banca Central Europeană este condusă de un consiliu de guvernatori care cuprinde guvernatorii băncilor centrale naționale din zona euro și membrii directori numiți de șefii statelor și guvernelor. Președintele Băncii este Wim Duisenberg. Consiliul definește politica monetară și fixează taxele de interes major ale Uniunii Monetare.

Băncile Centrale Naționale contribuie la definirea politicii monetare unice și execută operații de politică monetară în manieră descentralizată.

3. DIRECȚIILE DE POLITICĂ SOCIALĂ ADOPTATE LA NIVELUL UNIUNII EUROPENE

**Raluca POPESCU
Simona Vonica RĂDUȚIU**

Acest capitol își propune să exploreze cadrul general în care se articulează politicile sociale naționale. Premisa de la care pornim este că în cadrul Uniunii Europene au fost adoptate direcții de politică socială, comune tuturor statelor membre, la care țările candidate urmează să se alinieze prin aderare. Dintre reglementările din domeniul social, sunt luate în considerare *Strategia Europeană de Ocupare a Forței de Muncă și Planurile Naționale de Promovare a Incluziunii Sociale și Combatere a Sărăciei*. Ca exemplu al implementării directivelor de politică socială în România, este analizat *Planul Național Antisărăcie și Promovare a Incluziunii Sociale*.

3.1. Scurt istoric

Inițial, preocupările de politică socială au deținut un loc secund și au fost cuprinse în cadrul obiectivelor economice mai generale. În anii '90, și datorită eforturilor Comisiei sub președinția lui Jacques Delors, dimensiunea socială a început să capete o mai mare importanță. Multe din principiile comune de politică socială au avut însă justificări economice, care au fost prioritare în contextul dezvoltării pieței comune europene bazată pe liberul schimb și progres economic.

Istoria dimensiunii sociale a politicii europene este strâns legată de ceea ce se numește „dialogul social”. Acesta reprezintă o procedură de consultare comună între partenerii sociali la nivel european: Uniunea Patronatului din Comunitatea Europeană (UNICE), Centrul European pentru Întreprinderi Publice (CEEP) și Comitetul Economic și Social (ESC). Dialogul a fost lansat la 31 ianuarie 1985, la summit-ul de la Val Duchesse, ca urmare a cererii Președintelui Comisiei Europene de atunci, Jacques Delors, ca actorii economici și sociali să se mobilizeze și să își aducă contribuția la construirea Europei. De atunci, dialogul social a avut un impact hotărâtor asupra construirii dimensiunii sociale a Uniunii.

În perioada 1986-1987, partenerii sociali au emis opinii comune asupra Raportului Economic 1986/87, pregătirii, motivării, informării și consultării lucrătorilor și asupra strategiei de creștere pentru mai multe locuri de muncă. A doua etapă în dezvoltarea dialogului social a început cu summit-ul Egmont II, din 12 ianuarie 1989. Cu aceasta ocazie, s-a reafirmat determinarea partenerilor sociali de a continua dialogul social la nivelul Comunității și de a aduce rezultatele în atenția statelor membre, dar și nevoia de a stabili un echilibru între

abordările legislative și cele pe bază de înțelegere în reglementarea aspectelor sociale.

În perioada 1989-1991, au fost adoptate alte opinii comune cu privire la crearea unui spațiu al mobilității geografice și ocupaționale și îmbunătățirea pieței europene a muncii: educația de bază și pregătirea profesională a adulților; tranziția de la școală la muncă; proceduri pentru maximizarea accesului la pregătire; noile tehnologii, organizarea muncii și adaptabilitatea pieței muncii; măsuri pentru facilitarea accesului cât mai larg la oportunitățile de pregătire.

La 31 octombrie 1991, partenerii sociali au ajuns la un acord privind rolul lor în dezvoltarea dimensiunii sociale a Comunității, care a fost încorporat Protocolului Social din Tratatul de la Maastricht. Conform Actului Unic European și Tratatului de la Maastricht diferențele naționale adiacente politicilor naționale sunt considerate ca interese comune ale Uniunii.

Summit-ul Egmont III, din iulie 1992, a oferit un forum pentru analiza dialogului social și identificarea priorităților în cadrul noii faze inițiate prin acordul de la 31 octombrie 1991. Au fost adoptate opinii comune cu privire la: calificarea profesională și validarea acesteia; noua abordare a cooperării pentru creșterea și ocuparea forței de muncă; declarația comună privind viitorul dialogului social. În această declarație, partenerii sociali au exprimat determinarea lor pentru instituirea de noi proceduri de dialog, consultare și negociere, în conformitate cu acordul încheiat la 31 octombrie 1991, iar vechile structuri organizatorice au fost înlocuite cu Comitetele pentru Dialog Social.

La summit-ul Egmont IV, din septembrie 1993, partenerii sociali au discutat despre contribuția lor la relansarea construcției Europei. În condițiile recesiunii și creșterii șomajului, ei au reafirmat sprijinul pentru continuarea procesului de integrare, considerând că numai dezvoltarea coeziunii economice și sociale poate oferi fundamentul și mijloacele necesare redresării.

Comitetul pentru Dialog Social s-a întrunit, în noiembrie 1993, pentru a prezenta contribuția fiecărei organizații la Cartea Albă asupra Creșterii, Competitivității și Ocupării Forței de Muncă și pentru a dezbate rolul partenerilor sociali în contextul implementării Acordului de Politică Socială semnat de 11 state membre. Partenerii sociali au adoptat o opinie comună cu tema: „Femeile și pregătirea”.

În 1994, a fost adoptată o altă opinie comună cu privire la acțiunea și rolul viitor al Comunității în domeniul educației și pregătirii.

Comisia de Dialog Social s-a întrunit, în februarie 1995, pentru a discuta modul de implementare a concluziilor Consiliului European de la Essen în ceea ce privește ocuparea forței de muncă. În același an, partenerii sociali au adoptat o opinie cu privire la contribuția formării profesionale în combaterea șomajului și reintegrarea șomerilor pe piața muncii, precum și o opinie comună cu privire la liniile directoare pentru creștere durabilă și creare de locuri de muncă.

În octombrie 1995, a fost adoptată o declarație comună cu privire la prevenirea discriminării rasiale și promovarea egalității de tratament la locul de

muncă, iar la 14 decembrie 1995 partenerii sociali au încheiat primul acord-cadru cu privire la concediul parental, implementat la nivel comunitar printr-o directivă.

Acordul cu privire la angajamentele de muncă cu timp parțial, semnat de partenerii sociali, în 1997, a statuat rolul lor în stabilirea condițiilor minime pentru muncă. Adoptarea unei directive a Consiliului în același an a extins acest acord la toți lucrătorii și angajatorii.

Conferința Interguvernamentală din 1996 a condus la un nou Tratat, marcând progrese importante în politica socială și de ocupare a forței de muncă, în principal prin încorporarea Acordului de Politică Socială în Tratat și introducerea unui nou titlu cu privire la ocuparea forței de muncă. Rolul dialogului social în Europa a crescut semnificativ, iar partenerii sociali, în calitate de actori cheie în construirea unei Europe sociale și crearea unui sistem european de relații de muncă au primit atribuții și responsabilități sporite. După Consiliul European Extraordinar de la Luxemburg, din noiembrie 1997, partenerii sociali au fost implicați activ în noua strategie de ocupare a forței de muncă.

Anul 1997 a marcat un progres deosebit în dialogul social sectorial la nivel european, prin semnarea de către partenerii sociali a acordului-cadru asupra ocupării forței de muncă în sectorul agricol din Uniunea Europeană. Acesta reprezintă primul acord voluntar independent încheiat la nivel european și acoperă aspecte legate de orele de muncă, organizarea timpului de lucru, munca pe timp de noapte și dreptul la concediu.

Anul 1998 a fost primul an de implementare a strategiei agreeate la Luxemburg, în noiembrie 1997, iar partenerii sociali au fost implicați în toate etapele acesteia. La Consiliul European de la Viena, din decembrie 1998, s-a prezentat un compendiu cu cele mai bune practici privind integrarea pe piața muncii a persoanelor cu handicap. Tot în acest an, acordul-cadru în domeniul transportului maritim a fost primul de acest gen implementat în cadrul Acordului de Politică Socială. În anul 1999, Consiliul a adoptat poziții comune asupra directivelor care implementează acest acord-cadru, precum și acordul-cadru cu privire la căile ferate. Partenerii sociali au încheiat un acord-cadru și asupra contractelor pe perioadă determinată.

În cadrul președinției portugheze, prima conferință organizată a avut ca temă rolul partenerilor sociali în dezvoltarea modelului social european. Dezbaterile s-au concentrat pe cele trei dimensiuni specifice ale acestuia: învățarea continuă, modernizarea organizării muncii și finanțarea sistemelor de securitate socială. ETUC (Confederația Patronatelor din Uniunea Europeană) a cerut patronatelor să colaboreze în crearea unei carte a dialogului social pentru următorii 10 ani, identificând aspecte importante: munca temporară, accesul la pregătire, munca la distanță. Centrul European pentru Întreprinderi Publice s-a angajat să participe la negocierile la nivel european asupra standardelor minime pentru învățarea continuă. UNICE (Uniunea Patronatului din Comunitatea Europeană) s-a pronunțat pentru o abordare calitativă a politicii sociale la nivel comunitar.

Rolul partenerilor sociali a fost discutat și la Consiliul European de la Laeken, din decembrie 2001. Partenerii sociali au exprimat necesitatea ca instituțiile europene să asigure o mai bună structură pentru consultări. Ei doresc să fie asociați în calitate de observatori în cadrul activității privind viitorul Europei.

Consiliul European de la Barcelona, din martie 2002, a salutat adoptarea de către partenerii sociali a unui cadru comun de acțiune pentru dezvoltarea continuă a competențelor și calificărilor. Programul multianual include aspecte legate de adaptabilitatea firmelor la concedierile colective, moderarea salariilor, productivitate, pregătire continuă, noi tehnologii și organizarea flexibilă a muncii.

3.2. Obiective generale ale direcțiilor de politică socială

Toate statele membre cu excepția Marii Britanii au adoptat, în 1989, printr-o declarație, Carta Drepturilor Sociale Fundamentale ale Angajaților, cunoscută sub numele de **Carta Socială**. Carta constituie un instrument politic care conține „obligații morale” al căror obiect este acela de a garanta că într-o anumită țară sunt respectate anumite drepturi sociale. Acestea se referă în primul rând la piața muncii, formarea profesională, egalitatea șanselor, mediul de lucru. Carta conține, de asemenea, o cerere explicită adresată Comisiei de a înainta propuneri pentru a transpune conținutul Cartei Sociale în legislație. Carta Socială a fost urmată de programe de acțiune socială.

Protocolul de Politică Socială a fost adoptat de Consiliul European de la Maastricht, din decembrie 1991, și a fost anexat la Tratatul asupra Comunității Europene, marcând un progres în ceea ce privește Carta Socială Europeană. A fost semnat de 11 state membre (mai puțin Marea Britanie) și ulterior de Austria, Finlanda și Suedia. Statele membre și-au afirmat astfel dorința ca Uniunea să continue eforturile în domeniul politicilor sociale. Mai mult, conform protocolului, Uniunea putea recurge la instituțiile, procedurile și mecanismele prevăzute de Tratat în scopul adoptării actelor și deciziilor necesare pentru a pune în practică acest acord.

În perioada 1993-1999, au existat două baze legale diferite pentru măsurile de politică socială: Tratatul asupra Comunității Europene și un acord separat prin care Marea Britanie opta să fie în afara politicii sociale.

Acordul de Politică Socială este anexat la Protocolul de Politică Socială, anexat el însuși la Tratatul asupra Uniunii Europene. Semnat de 14 state membre (mai puțin Marea Britanie), stabilește obiectivele de politică socială trasate și în Carta Socială din 1989: promovarea ocupării forței de muncă, îmbunătățirea condițiilor de muncă și viață, combaterea excluderii sociale, dezvoltarea resurselor umane etc. Acordul de Politică Socială stabilește procedura pentru adoptarea măsurilor de politică socială și recunoaște rolul vital jucat de dialogul dintre conducere și angajați în politica socială.

După alegerea noului guvern, în mai 1997, Marea Britanie a decis să semneze Acordul de Politică Socială. Acesta din urmă a fost încorporat, prin

Tratatul de la Amsterdam, în Tratatul asupra Comunității Europene (în Capitolul Social), iar Protocolul de Politică Socială a fost abrogat.

Acum, toate măsurile de politică socială pot fi adoptate pe baza noului Titlu XI din Tratatul asupra Comunității Europene.

Obiectivele stabilite de Tratat sunt cele ale Cartei Sociale Europene din 1961 și ale Cartei Comunitare a Drepturilor Sociale Fundamentale ale Lucrătorilor din 1989 și acoperă: promovarea ocupării forței de muncă, protecție socială adecvată, dialogul dintre conducere și lucrători, dezvoltarea resurselor umane, combaterea excluderii sociale. Astfel,

- Art. 2 arată că între obiectivele Comunității, și deci și ale Uniunii în ansamblul său, se numără „un nivel înalt de **ocupare a forței de muncă** și de **protecție socială**, și **asigurarea egalității între bărbați și femei**”;
- Art. 3 prevede că – în vederea realizării scopurilor arătate – în toate activitățile sale Comunitatea va urmări **eliminarea inegalităților și promovarea egalității între bărbați și femei**;
- Art. 12 al Tratatului interzice **discriminarea pe bază de cetățenie**;
- Art. 141 întărește principiul nediscriminării dintre bărbați și femei;
- De asemenea, art. 13 dă posibilitatea instituțiilor Uniunii să întreprindă acțiuni de sine stătătoare pentru **combaterea diverselor forme de discriminare**;
- Articolele 136 și 137 vizează promovarea măsurilor de combatere a excluderii sociale;
- Promovarea egalității privind persoanele cu deficiențe este impusă de art. 95;
- Art. 119 impune principiul plății egale pentru munca egală;
- Rolul partenerilor sociali este recunoscut în Tratatul de la Amsterdam prin art. 137, prin care statele membre trebuie să asigure **un dialog între angajați și angajatori**;
- La nivelul Comunității, Comisia Europeană are sarcina de a promova consultările cu patronatele și sindicatele și de a lua măsurile necesare pentru facilitarea dialogului prin acordarea unui sprijin echilibrat părților (art. 138).

Carta Socială Europeană (atât în forma sa inițială, semnată la Torino în 1961, cât și în cea revizuită, în 1996), Cartea Albă „Politica Socială Europeană” (1993), precum și „Carta comunitară privind drepturile sociale fundamentale” (1989) fundamentează obiectivele politicii sociale, care, în concluzie, se referă la:

- promovarea ocupării forței de muncă;
- îmbunătățirea condițiilor de viață și de muncă;
- asigurarea unui dialog între angajați și angajatori;
- dezvoltarea resurselor umane în vederea obținerii și menținerii unei rate înalte de ocupare și a forței de muncă;

- combaterea diverselor forme de discriminare;
- protecție socială corespunzătoare;
- combaterea excluderii sociale.

3.3. Direcții comune de politică socială

O abordare comună privind politica socială a fost un subiect de o importanță deosebită în anii '90, perioadă în care Uniunea s-a confruntat cu probleme sociale majore, ca urmare a creșterii economice reduse, costurilor ridicate ale sistemelor de protecție socială, presiunii îndeplinirii standardelor necesare monedei unice europene și, nu în ultimul rând, perspectivelor de extindere.

Politica socială la nivelul Uniunii Europene are la bază principiile echității și solidarității, dar nu presupune uniformitatea sistemelor de protecție socială. Modelul politicilor sociale la nivelul Uniunii Europene se referă la principii și valori comune, mai degrabă decât la măsuri de politică socială comune.

Politica socială se numără printre competențele partajate între statele membre și Uniune, în unele dintre componentele acesteia, Uniunea fiind chemată să asigure numai o coordonare a politicilor naționale, în timp ce în altele poate iniția măsuri ale căror modalități de aplicare concrete sunt lăsate în seama statelor membre.

O importanță centrală o are politica în domeniul ocupării, strâns legată de altfel de obiectivele economice ale Uniunii. „Asigurarea calității vieții, a unui standard decent de viață pentru toți, în cadrul unei societăți inclusive care garantează accesul liber la un loc de muncă, condiții corespunzătoare și oportunități egale” reprezintă ținta principală.

Statul social european este o construcție politică a societății moderne, un produs instituțional, rezultat din acțiunea corelată a factorilor de natură geopolitică, tehnologic-economică, demografică și socială asupra culturii actorilor economici și politici. (B. Juncu-Lungulescu cf. Pop, L, 2002: 745).

În comparație cu Statele Unite ale Americii, nu s-a construit un stat social bazat pe o cultură liberal-individualistă fără influențe socialiste, modelul politic european s-a caracterizându-se prin:

- principiile liberale ale economiei de piață au fost completate de adoptarea conceptului de cetățenie socială circumscris valorilor referitoare la egalitatea de șanse, justiție socială, solidaritate națională, distribuție echitabilă a bunăstării. Drepturilor civice și politice li s-au adăugat cele sociale puse în practică prin creșterea redistribuției economice la nivel național, accentuarea intervenționismului fiscal al statului pentru reducerea inegalităților și protecție adecvată a categoriilor defavorizate în situații de instabilitate economică.
- politicile statelor europene în domeniul economic sunt determinate de existența instituțiilor de cooperare apărute după cel de-al doilea răz-

boi mondial: Comunitatea Economică Europeană și succesoarea sa, Uniunea Europeană.

Lipsa unei politici fiscale și sociale comune la nivel supranațional transferă la nivel aproape exclusiv național problemele generate de redistribuția economică și transferurile sociale. Protecția oferită prin politici comunitare de către organizațiile europene persoanelor defavorizate de procesul de liberalizare și integrare economică se referă doar la: garantarea drepturilor sociale de bază ale muncitorilor; finanțarea politicii agricole comune și cofinanțarea programelor de dezvoltare regională și crearea locurilor de muncă prin intermediul fondurilor de coeziune economico-socială (ib., 747).

Convergența dintre regimurile economico-sociale europene este influențată de procese majore care caracterizează Europa: tranziția la economia post-industrială, globalizarea activității economice și accentuarea integrării economice supranaționale.

Acordurile semnate de către Consiliul Uniunii Europene cu ocazia reuniunilor de la Amsterdam și Luxemburg, ce au avut ca temă de dezbatere strategia europeană privind ocuparea, au consolidat cooperarea între statele membre și instituțiile din UE. Influența acestora asupra protecției sociale este considerabilă. Stimularea performanțelor în ceea ce privește angajarea – asigurarea unui loc de muncă pentru fiecare precum și cele mai bune perspective de angajare – contribuie la ameliorarea situației sociale a cetățenilor și la lupta împotriva excluziunii sociale, la îndeplinirea unora dintre obiectivele fundamentale ale politicilor sociale.

Prin urmare, decizia de a introduce capitolul privind ocuparea în Tratatul de la Amsterdam, ca răspuns la îngrijorările opiniei publice privind creșterea șomajului, a marcat un punct de cotitură în construirea dimensiunii sociale. Uniunea și-a afirmat angajamentul de a atinge un nivel ridicat de ocupare și de a adopta o politică activă în acest sens. În 1996, în cadrul Forumului European privind Politica Socială, președintele de atunci al Comisiei Europene, Jacques Santer, declara că: „nu există progres social fără unul economic, dar nici bunăstarea economică nu poate fi construită într-un deșert social”. Dimensiunea socială reprezintă o resursă pentru înfruntarea viitoarelor provocări, inclusiv cele privind competiția internațională. Acest punct de vedere a fost reiterat în programele de acțiune socială dezvoltate în perioada 1998–2000. Standardele sociale ridicate sunt considerate un element cheie în competiție și un factor de eficientizare.

O viitoare alăturare a țărilor din Europa Centrală și de Est reprezintă în același timp un avantaj și o amenințare pentru Uniunea Europeană în privința politicilor sociale. Această nouă dimensionare diferă considerabil de precedentele extinderi. Uniunea Europeană nu a negociat până în acest moment cu atât de multe țări deodată, problema constând nu atât în numărul de persoane pe care îl presupune alăturarea țărilor candidate, cât a nivelului lor de venituri, mult mai scăzut comparativ cu cel existent în Uniune.

3.4. Strategia Europeană de Ocupare a Forței de Muncă

Cunoașterea obiectivelor de politică socială europeană va începe cu Strategia Europeană de Ocupare a Forței de Muncă și Inițiativele de Promovare a Incluziunii Sociale (Atkinson, Tony, Cantillon, Bea, Marlier, Eric, Nolan, Brian, 2002:4). Vor fi consultate planurile naționale ale statelor membre în domeniul ocupării forței de muncă și primul raport comun asupra incluziunii sociale (***(1), 2002).

Importanța Tratatului de la Amsterdam constă în faptul că este pentru prima dată când șefii statelor și guvernelor și-au manifestat interesul pentru problematica ocupării forței de muncă, recunoscută ca un scop european comun. Problematika forței de muncă a spart granițele naționale prin proiectarea la scară europeană. Este totodată pentru prima dată când obiectivele politicii sociale au inclus acțiuni împotriva discriminării și sprijinul acordat persoanelor excluse social de a-și găsi propriul loc în societate. (***, 2000:6-7)

În noiembrie 1997, Consiliul Extraordinar de la Luxemburg a adoptat Strategia Europeană de Ocupare a Forței de Muncă centrată pe patru direcții prioritare: angajarea forței de muncă, promovarea inițiativei antreprenoriale, adaptabilitatea și egalitatea oportunităților pentru bărbați și femei. Statele membre s-au angajat să implementeze aceste principii pe baza Planurilor Naționale de Ocupare a Forței de Muncă evaluate anual de către Consiliul Europei. Pe baza monitorizării progreselor obținute de fiecare stat membru, în fiecare an sunt formulate îndrumări generale și specifice fiecărei țări pentru anul următor. Îndrumările constituie un set consolidat de priorități dar conțin și noi priorități orientate spre combaterea șomajului și creșterea nivelului de ocupare a forței de muncă.

Obiectivele strategiei europene în domeniul ocupării forței de muncă sunt concentrate spre dezvoltarea și coordonarea strategiei care să promoveze o forță a muncii pregătită, specializată, adaptabilă unei piețe a muncii dominată de schimbări economice.

Strategia Europeană de Ocupare a Forței de Muncă implică cincisprezece state membre care conlucrează într-un cadru comun în vederea optimizării pieței muncii. În fiecare an, statele membre cad de acord asupra unei serii de îndrumări de acțiune sub jurisdicția a patru piloni principali: îmbunătățirea ocupării forței de muncă (ajutorarea persoanelor în descoperirea îndemănărilor utile), promovarea inițiativei și spiritului întreprinzător (facilitarea inițierii și continuării unei afaceri precum și angajarea personalului în aceasta), încurajarea adaptabilității dintre sectoarele de activitate și angajații lor (dezvoltarea modalităților noi și flexibile de muncă într-o lume în continuă schimbare), întărirea politicii de promovare a egalității dintre bărbați și femei (accesul egal la locurile de muncă, tratament egal în muncă).

Toate statele membre lucrează prin prisma acestor scopuri în cadrul planurilor de acțiune în domeniul ocupării forței de muncă. Împreună cu Comisia

Europeană revăd progresele pe care statele membre și partenerii lor le-au realizat într-un an. (***(2), 1999:3)

Motivele principale care au dus la actuala situație pe piața muncii sunt: incapacitatea de a soluționa șocurile economice și incapacitatea de a face față schimbărilor de pe piața muncii (***(3), 1999:3-5).

3.5. Planurile Naționale de Promovarea a Incluziunii Sociale

Incluziunea socială este un concept relativ nou pe plan mondial care în ultimii ani s-a impus tot mai mult în domeniul politicilor sociale devenind un termen frecvent utilizat de către decidenții politici, actorii sociali, societatea civilă și de opinia publică în general. Înlocuirea treptată a termenului de sărăcie cu cel de excluziune socială a fost urmată în paralel de înlocuirea sintagmei de măsuri sociale îndreptate spre reducerea sărăciei cu cele de promovare a incluziunii sociale.

Indicatorii incluziunii sociale fac referiri la: venituri, educație, ocupare a forței de muncă, sănătate, locuințe, participare socială. Excluziunea socială a fost definită ca „procesul prin care anumiți indivizi și grupuri sunt opriți în mod sistematic de al accesul la pozițiile pe care le-ar permite o viață autonomă în cadrul standardelor sociale conturate de instituții și valori într-un context dat” (Castells, Manuel, 2000:339).

Abordarea incluziunii sociale are o istorie relativ recentă, consacându-se la nivel european în anii '90. Preocuparea pentru elaborarea unui set de indicatori ai incluziunii sociale a apărut la nivelul comunității științifice în contextul mai general al „mișcării indicatorilor sociali” în special al celor privind dezvoltarea. Realizarea unor indicatori comparabili pentru monitorizarea incluziunii sociale în Uniunea Europeană a devenit un obiectiv prioritar în ultimii doi ani.

În România, preocupările privind incluziunea socială și indicatorii de monitorizare aparțin predominant mediului politic și au apărut în contextul pregătirilor de aderare la Uniunea Europeană. În reuniunea de la Göteborg, Consiliul European a adresat țărilor candidate apelul de a „traduce în politicile lor naționale obiectivele economice, sociale și de mediu ale Uniunii”. Preluarea noii abordări bazate pe incluziune socială în cercetările și discursul politic din România nu poate fi decât benefică pentru unitatea limbajului și abordărilor în analiza și elaborarea politicilor sociale. În acest context, construirea indicatorilor incluziunii sociale pentru România reprezintă un obiectiv necesar procesului de integrare în Uniunea Europeană.

Summit-ul european de la Lisabona 2000 a fost concentrat pe eradicarea sărăciei. În cadrul summit-ului Consiliului Europei s-a stabilit ca realizarea unei coeziuni sociale mai ridicate să fie un obiectiv strategic pentru următorii 10 ani, dimensiunea socială a Europei devenind prioritară.

Cu această ocazie, au fost formulate patru obiective globale comune statelor membre: facilitarea ocupării și accesul tuturor la resurse, drepturi, bunuri

și servicii; prevenirea riscului de excluziune; ajutorarea celor mai vulnerabili și mobilizarea tuturor instituțiilor relevante. În același timp, s-a stabilit elaborarea unor planuri naționale de acțiune privind incluziunea socială în acord cu obiectivele adoptate. Elaborarea unui set comun de indicatori a trecut în responsabilitatea Comisiei de Protecție Socială a UE.

Obiectivele luptei împotriva excluziunii sociale au fost stabilite în cadrul Consiliului de la Nisa. Profitând de experiența implementării Strategiei Europene de Ocupare a Forței de Muncă la nivelul celor 15 state membre, s-a stabilit o strategie europeană comună de promovare a incluziunii sociale. În urma summit-ului de la Nisa din 2000, Consiliul European a stabilit că toate statele membre să dezvolte strategii antisărăcie și de promovare a incluziunii sociale și să elaboreze planuri naționale de acțiune.

Monitorizarea progreselor anuale înregistrate în statele membre s-a ciocnit de absența unui set de indicatori comuni ceea ce a impus urgența elaborării de comun acord a unui set de indicatori comparabili. Setul inițial de șapte indicatori a suferit modificări și operaționalizări comune dictate atât de capacitatea lor de a reflecta condițiile sociale, cât și de conotația clar normativă. În decembrie 2001 la nivelul statelor membre, s-a acceptat setul final de 18 indicatori ai incluziunii sociale.

Utilizarea indicatorilor incluziunii sociale pornește de la diferența dintre indicatorii de performanță și indicatorii politici. Indicatorii de performanță măsoară caracteristicile fenomenului, permit evaluarea rezultatului politicilor și eficacitatea soluțiilor dedicate rezolvării problemelor sociale (de ex. ratele de sărăcie, numărul abandonurilor școlare). Indicatorii politici exprimă efortul politic (de ex. totalul cheltuielilor pentru asistența socială). Există, de asemenea indicatori de context care plasează politicile într-un context economic și social mai general (de ex. cheltuielile pentru protecție socială ca procent din PIB). Ceea ce interesează este calculul evoluției în timp, principalul obiectiv fiind evaluarea progresului realizat.

La Summit-ul de la Stockholm, din martie 2001, s-a propus un prim set comun de șapte indicatori pentru monitorizarea performanțelor naționale care cuprindea: 1) distribuția venitului, 2) proporția din populație aflată sub linia de sărăcie înainte și după transferurile sociale, 3) persistența sărăciei, 4) proporția gospodăriilor cu membrii fără loc de muncă, 5) disparități regionale, 6) educație scăzută, 7) șomaj pe termen lung. Acest set de indicatori a suferit modificări și operaționalizări comune dictate atât de capacitatea lor de a reflecta condițiile sociale, cât și de conotația clar normativă.

În septembrie 2001, s-a organizat conferința „Indicatori ai incluziunii sociale – realizarea obiectivelor comune UE” cu participanți din mediul academic și politic din 26 de țări, în scopul examinării bazelor științifice ale indicatorilor, avantajelor și dezavantajelor și modului în care pot fi implementați. Grupul de lucru care a condus lucrările privind indicatorii sociali al Comisiei de Protecție Socială a UE, a propus un set de indicatori pe mai multe domenii: sărăcie,

ocupare, educație, sănătate și locuire. În urma îmbunătățirilor aduse pe baza lucrărilor conferinței, în decembrie 2001 s-a acceptat setul final de 18 indicatori ai incluziunii sociale. Aceștia sunt organizați pe două nivele: un prim nivel de 10 indicatori primari pe probleme centrale și un al doilea nivel de 8 indicatori secundari care completează indicatorii primari și măsoară alte dimensiuni ale problemelor. La acest set comun se adaugă un al treilea nivel de indicatori terțieri care pot fi diferiți, includerea acestora în Planurile Naționale de Acțiune rămânând la alegerea fiecărui stat membru, în funcție de problemele specifice cu care se confruntă.

Indicatorii incluziunii sociale comuni la nivelul UE sunt în prezent următorii:

A. Indicatori primari:

1. Procentul de persoane cu venit relativ scăzut (sub 60% din venitul median echivalent); valoarea pragului venitului relativ scăzut – dezagregat pe diferite criterii;
2. Distribuția veniturilor pe quintile (cei mai bogați 20% raportați la cei mai săraci 20%);
3. Persoane cu venit relativ scăzut (sub 60% din venitul median) în anul respectiv (n) și cel puțin doi ani din ultimii 3 ani (n-1, n-2, n-3) – dezagregat pe sexe;
4. Distanța între venitul median al persoanelor cu venit relativ scăzut și pragul venitului relativ scăzut ca procent din pragul venitului relativ scăzut;
5. Disparități regionale din perspectiva șomajului (coeficient de variație a ratelor șomajului pe regiuni);
6. Rata șomajului pe termen lung (mai mare de 1 an);
7. Persoane care trăiesc în gospodării de șomeri;
8. Rata abandonului școlar;
9. Speranța de viață la naștere;
10. Starea percepută de sănătate în funcție de nivelul venitului.

B. Indicatori secundari:

1. Dispersia în jurul pragului venitului relativ mic (persoane cu venit aflat sub 40%, 50% sau 70% din venitul median echivalent);
2. Procentul persoanelor cu venituri relativ scăzute utilizând un prag cu bază anuală fixă;
3. Procentul persoanelor cu venituri relativ scăzute înainte de transferuri – dezagregat pe sexe;
4. Coeficientul Gini;
5. Persoane cu venit sub 50% din venitul median echivalent în anul respectiv (n) și cel puțin 2 ani din ultimii trei ani (n-1, n-2, n-3) – dezagregat pe sexe;

6. Ponderea șomerilor pe termen lung în total șomeri – dezagregat pe sexe;
7. Ponderea șomerilor pe termen foarte lung (24 luni și peste) – dezagregat pe sexe;
8. Rata persoanelor cu educație scăzută (primară sau secundară neterminată) – pe grupe de vârstă și sexe.

Implementarea indicatorilor depinde de existența datelor. Unii dintre indicatori nu pot fi calculați pentru toate statele membre. Astfel, există încă probleme legate de disponibilitatea și comparabilitatea datelor, cele mai importante fiind consistența surselor de date naționale, posibile hiaturi în datele panel și modul în care sunt integrați indicatorii de venit în analizele multidimensionale.

În cazul țărilor candidate, metodologia utilizată pentru calculul indicatorilor este pe cât posibil, aceeași cu cea folosită de către statele membre. Eforturile de compatibilizare au avut în vedere păstrarea aceleiași definiții pentru indicatorii cuantificați la nivel național. În ciuda acestor direcții, indicatorii pentru țările candidate nu pot fi considerați comparabile în întregime, în principal datorită diferențelor dictate de anii comparați dar și de sursele de date atât din punct de vedere al perioadelor din an (în cazul indicatorilor referitori la venituri, rezultatele pot fi afectate de variabilitatea veniturilor sezoniere). (Dennis, Ian, Guio, Anne-Catherine, 2003: 1).

Până în prezent, nu există o monitorizare a indicatorilor incluziunii sociale pentru România deși aceștia oferă o imagine realistă a contextului social fiind un suport important pentru politicile sociale orientate spre reducerea sărăciei în țara noastră. Pentru România problema disponibilității datelor este importantă iar comparabilitatea cu cele de la nivel UE este greu de stabilit. Întrucât pentru România, numai unii dintre indicatori sunt disponibili, urmează să se adapteze setul de indicatori comuni UE, să se implementeze acest set în România, și să se elaboreze și alți indicatori ai incluziunii sociale relevanți pentru situația particulară a țării noastre.

Totuși, unii dintre indicatori sunt deja disponibili iar alții pot fi calculați, posibile surse de date fiind diferitele anchete realizate de Institutul Național de Statistică: Ancheta Bugetelor de Familie, Ancheta Condițiilor de Viață în Gospodăria (AIG), Ancheta asupra Forței de Muncă în Gospodăria (AMIGO) precum și alte date furnizate de Ministerul Muncii și Solidarității Sociale, Ministerul Educației și Cercetării sau Ministerul Sănătății și Familiei.

Calculul indicatorilor incluziunii sociale nu face obiectul studiului de față, dar progresele înregistrate de România în această direcție sunt integrate în Planul Național de Promovare a Incluziunii Sociale. Următoarea secțiune din primul capitol prezintă succint acest document de maximă importanță în contextul negocierilor dintre România și Uniunea Europeană.

3.6. Planul Național de Promovare a Incluziunii Sociale în România

Planul Național Antisărăcie și Promovare a Incluziunii Sociale (PNAinc) a fost adoptat în iulie 2002 (HG nr. 829/31.06.2002) de către guvern ca program oficial de guvernare. Pe 20 septembrie 2002, Planul a fost lansat oficial de către primul ministru.

Planul Național Antisărăcie și Promovare a Incluziunii Sociale al României este elaborat în acord cu filosofia formulată de Uniunea Europeană. Obiectivul său principal este absorbția sărăciei și promovarea incluziunii sociale în perspectiva creării unei societăți prospere și coezive, de tip european.

La Conferința de la Nisa din decembrie 2000, Consiliul Europei a decis ca toate statele membre să realizeze până în iunie 2001 strategii antisărăcie și promovarea a incluziunii sociale. Principiile și experiența planurilor celor 15 state membre ale Uniunii Europene au reprezentat o sursă importantă de inspirație în elaborarea PNAinc.

Astfel, Planul Național Antisărăcie și Promovare a Incluziunii Sociale este realizat după modelul stabilit de Consiliul European în 2000 pentru planurile naționale ale țărilor Uniunii Europene, dar luând în considerare caracteristice specifice ale României ca țară în tranziție.

PNAinc propune obiective pe două orizonturi de timp și este structurat pe trei secțiuni:

Planul global de prevenire și absorbție a sărăciei și promovare a incluziunii sociale

Direcțiile de acțiune în direcția combaterii sărăciei și a excluziunii sociale asumate de guvern sunt de două tipuri:

- Pe termen mediu/ lung: 2002-2012;
- Pe termen scurt: durata actualei guvernări (2002-2004).

Direcțiile strategice prioritare pe termen scurt cuprinse în PNAinc sunt următoarele:

Obiectiv 1: Lichidarea formelor celor mai dure ale sărăciei extreme: lipsa unui venit minim și a oricărei locuințe;

Obiectiv 2: Absorbția semnificativă a sărăciei persoanelor active prin creșterea ocupării și îmbunătățirii veniturilor primare, provenite din activitățile economice:

- crearea de noi locuri de muncă atât prin relansarea economiei cât și prin investiții în infrastructură;
- suport pentru activități economice pe cont propriu generatoare de bunăstare;
- relansarea activităților agricole și a activităților nonagricole din mediul rural;

- asigurarea unui raport echilibrat între salariul minim și salariul mediu.
Obiectiv 3: Corecția dezechilibrelor din sistemul de pensii și lansarea procesului de reabilitare a pensiilor;
Obiectiv 4: Diminuarea impactului social al restructurării economice, cu accent prioritar pe dezvoltarea de oportunități ocupaționale
Obiectiv 5: Îmbunătățirea substanțială a accesului la serviciile sociale publice fundamentale;
- sănătate: asigurarea accesului tuturor la serviciile de sănătate de bază; refacerea sistemului de asistență medicală primară, mai ales în zonele rurale;
- învățământ: creșterea șanselor educaționale ale zonelor și segmentelor sociale defavorizate educațional – mediu rural, săraci sever, romi;
- asistență socială: asigurarea unei acoperiri substanțiale cu servicii de asistență socială în familie și comunitate;
- ocupare: creșterea ponderii finanțării programelor active de ocupare a forței de muncă (22% din Fondul de șomaj în 2003) și îmbunătățirea eficienței lor.
Obiectiv 6: Reglementarea definitivă a problemei copiilor abandonați prin prevenire și prin absorbția copiilor abandonați în sisteme de tip familial. Reglementarea procedurii de adopție și promovarea, în mod accentuat a adopțiilor naționale;
Obiectiv 7: Lichidarea completă a problemei copiilor străzii;
Obiectiv 8: Constituirea unui sistem nou de prevenire și tratare a delincvenței juvenile;
Obiectiv 9: Constituirea la nivel național și local a unui sistem de suport pentru tinerii care părăsesc sistemul de suport pentru copii abandonați;
Obiectiv 10: Implementarea noului sistem național de asistență socială;
Obiectiv 11: Implementarea susținută a Strategiei naționale de îmbunătățire a condițiilor social-economice de viață a populației de romi;
- creșterea accentuată a accesului la serviciile medicale și la planificarea familială a copiilor și tinerilor;
- creșterea participării școlare la toate nivelele sistemului educațional;
- soluționarea problemei lipsei identității legale;
- soluționarea cazurilor de locuire fără forme legale de proprietate;
- identificarea unor modalități de acces la pământ a romilor din mediul rural.

Obiectiv 12: Constituirea unui mecanism de monitorizare a implementării Planului Național Antisărăcie și Promovare a Incluziunii Sociale;

Obiectiv 13: Elaborarea de planuri județene antisărăcie și promovare a incluziunii sociale;

Obiectiv 14: Inițierea, la nivelul fiecărei localități, a planurilor de reabilitare a locuințelor sever degradate și de producție a utilităților publice necesare, la costuri acceptabile.

Secțiunea mai prezintă o analiză a contextului economic, evidențiind factorii de risc ai implementării eficiente a PNAinc. Analiza resurselor Planului Național construiește scenariul unui angajament social ferm de creștere a finanțării sectorului social și a eficienței acestuia și menționează modalitățile concrete de atingere a acestui scop.

Componentele sectoriale ale PNAinc

Planurile sectoriale au fost elaborate în colaborare cu ministerele/organismele guvernamentale responsabile de domeniile respective. Ele conțin obiective de prevenire și absorbție a sărăciei și excluziunii sociale, specifice sectorului respectiv. Marea majoritate a acestor obiective sunt deja incluse, într-o formă mai mult sau mai puțin explicită, în strategiile/planurile organismelor guvernamentale responsabile. Formularea distinctă a acestor planuri sectoriale are ca intenție stimularea unei mai bune focalizări a tuturor organismelor guvernamentale pe realizarea obiectivelor globale ale PNAinc.

Domeniile și grupurile sociale vulnerabile luate în considerare în această secțiune sunt: ocupare, educație, sănătate, locuire, copii, tineri, persoane cu handicap și romi.

Analiza situației actuale

Secțiunea a III-a include o analiză a configurației sărăciei și excluziunii sociale în România actuală și o evaluare a politicilor antisărăcie în perioada 1990-2001.

PNAinc reprezintă un instrument **de conștientizare colectivă a problemelor societății românești** și a direcțiilor construcției sociale, **un plan de acțiune global** care să stimuleze planurile de acțiune sectoriale și locale, conceput ca instrument de coordonare a eforturilor colective articulate de construcție socială și un **instrument de monitorizare a eforturilor guvernamentale** de absorbție a sărăciei și de promovare a incluziunii sociale.

4. ANALIZA IMPACTULUI ADERĂRII ROMÂNIEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ ASUPRA STATULUI BUNĂSTĂRII ROMÂNESC

Cristina BĂJENARU
Cristina DOBOȘ
Simona Vonica RĂDUȚIU

În noul context al economiei mondiale și al accentuării deschiderii inter-statale, statele bunăstării vest-europene înregistrează o tranziție de la un stat al bunăstării de tip keynesian, bazat pe ocuparea deplină a forței de muncă într-o economie națională relativ închisă, la un regim al bunăstării bazat pe muncă de tip schumpeterian.

În acest cadru de schimbări ale unor coordonate ale statului bunăstării european, României îi revine sarcina grea de a-și îmbunătăți și adapta instituțiile și serviciile sociale oferite la noile realități europene, scopul final fiind acela al unei mai bune calități a vieții cetățenilor săi. Statul bunăstării românesc trebuie privit astfel în contextul global al problemelor pe care le generează discuția redefinirii rolului acestuia în Vest. În Europa Occidentală se desfășoară o amplă dezbateră cu privire la statul bunăstării. Șomajul accentuat și prelungit și perspectiva creșterii numerice a pensionarilor sunt probleme care afectează statele occidentale, determinându-le să caute noi soluții de finanțare și redistribuire a bunăstării în societate.

Capitolul de față prezintă statul bunăstării în contextul evoluției europene actuale a acestuia și prezintă direcțiile de bunăstare în România după 1989 cât și stadiul negocierilor privind dimensiunea socială a integrării României.

4.1. Statul bunăstării

În sistemele democratice, guvernarea îndeplinește funcțiile de menținere a securității, de furnizare a serviciilor publice și asigurarea unui tratament egal în fața legii. Conform lui Ronald W. Johnson și Henry P. Minis Jr. (Johnson W. Ronald, Minis, P. Henz Jr., 1996) „în statele bunăstării vestice aceste funcțiuni iau forma unui contract între autorități și cetățeni”.

Direcțiile noului discurs în sfera politicilor sociale, corespund „modului social de regularizare economică” în care normele muncii și ale incluziunii sociale sunt centrale (Schmitter, Philippe C., 1996: 222). Piața globală și mecanismele proprii globalizării specifice liberului schimb dizolvă autoritatea statelor naționale modelând deciziile la nivel național în funcție de parametrii supranaționali. „Neo-liberalismul propune un mod de guvernare care cere fiecărui stat să își schimbe organizarea internă pentru a se confrunța cererilor

competiției de pe piața globală și să renunțe la toate formele ei de intervenție.” (Gamble, Andrew, 2001: 44).

“Principiile pe care este fondat statul bunăstării modern implică astfel responsabilitatea națională față de bunăstarea tuturor cetățenilor săi, aceste principii contribuind la consolidarea ideii de națiune și integrare socială. (Olsen, Johan P., 1996: 257)”. Contractul există la diverse nivele: constituția definește principiile de bază ale contractului, legile naționale și subnaționale și procedurile oferind un cadru”. (Johnson W. Ronald, Minis, P. Henrz Jr., 1996) Astfel, participarea cetățenilor la guvernare se realizează sub aspectul definirii contractului, dar și pentru a-l pune în aplicare și a monitoriza respectarea drepturilor și obligațiilor stabilite prin acest contract.

Această premisă are o importanță deosebită în contextul actual al inferențelor dintre suveranitatea națională și diversele organisme internaționale care tind să preia, în virtutea principiului subsidiarității diferite atribute ale statului național știrbind astfel din exercitarea suveranității naționale.

Se pune astfel problema în ce măsură statul bunăstării național nu va pierde tot mai mult teren privind controlul serviciilor și beneficiilor sociale oferite, în favoarea unor organisme supranaționale. Cu toate acestea, se poate spune, luând în considerare tendințele recente la nivelul Uniunii că nu se prevede constituirea în viitorul apropiat a unui model unic în politica socială așa cum s-a realizat în politica economică – uniunea vamală, moneda unită, piața unică. Politica socială va rămâne probabil de competență națională în acord însă cu principiile subsidiarității acceptate de UE. (Mărginean, Ioan (coord), 2001).

Gosta Esping-Andersen consideră de asemenea că diferitele tipuri de regimuri ale bunăstării pe care națiunile le-au consolidat în ultimele decade au un efect durabil și puternic asupra modalității în care strategiile de adaptare pot și vor fi continuate (Esping-Andersen, Gosta, 1999: 4), nucleul de bază al statului bunăstării național fiind dificil de modificat. Gosta Esping-Andersen, în revizuirea tipologiei statelor bunăstării, atrage atenția asupra faptului ca obiectul studiului său sunt regimurile bunăstării și nu statele bunăstării. În formula revizuită, cele trei regimuri ale bunăstării sunt: regimul bunăstării liberal, regimul bunăstării social democratic și regimul bunăstării conservativ (Esping-Andersen, Gosta, 1999: 85).

Analiza lui Gosta Esping-Andersen asupra economiilor postindustriale pleacă de la premisa că transformarea postindustrială este instituțional predictibilă și determină și motivează traiectoriile naționale. Diferitele tipuri de regimuri ale bunăstării pe care națiunile le-au consolidat în ultimele decade au de un efect durabil și puternic asupra modalității în care strategiile de adaptare pot și vor fi continuate (Esping-Andersen, Gosta, 1999: 4).

Cu toate acestea, asistăm la o redefinire treptată a bunăstării sociale dictată de presiunile economice și sociale exercitate la nivel național și internațional. „Reforma modelului economic și social european (...) necesită conjugarea tradiției solidariste a statului social (...) cu capacitatea de a concura

într-o economie globalizată”. (Prodi, Romano 2001: 8). Ca un răspuns, Manuel Castells propune conceptul de stat rețea capabil să răspundă provocărilor de la nivel european și mondial. (Castells, Manuel, 2000: 339).

Modelul scandinav al statului bunăstării a fost întotdeauna privit ca unul de succes, astfel încât o analiza generală a redefinirii modelului european de politică socială nu poate să nu ia în considerare și modificările survenite la nivelul acestui model nordic, care a fost forțat să își reducă din generozitate în contextul economic internațional prezent.

Modelul nordic european în domeniul ocupării forței de muncă a reprezentat un model alternativ pieței libere și politicilor neoliberale promovate în Statele Unite și în Marea Britanie. Începând cu anul 1994, Danemarca, țară bine cunoscută pentru sistemul generos de beneficii pentru șomaj, a schimbat politica în domeniul forței de muncă. S-a trecut de la politici „pasive” (orientate spre primirea de beneficii) la politici „active” (bazate pe pregătire și educație), dar au fost „menținute elementele majore ale modelului nordic” (Etherington, David, cf *** 2001: 147), sau ale modelului social democrat, în concordanță cu tipologia elaborată de Gosta Esping Andersen.

Tabelul nr. 3

Politicile bunăstării și politicile bunăstării prin muncă

Politicile bunăstării	Politicile bunăstării prin muncă
• Sistem de bunăstare protectiv și redistributiv • Bunuri pasive bazate pe metafora rețelei de securitate socială ¹ • Drepturi necondiționate și aproape nici o obligație • Estimarea că beneficiile vor crește	• Sistem de bunăstare mai condiționant și „integrativ-productiv” • Bunuri active bazate pe metafora plasei elastice • Drepturi condiționate legate de obligații • Estimarea unor viitoare reduceri de costuri

Sursa: Torfing, Jacob, cf *** 2001: 8.

Mats Benner prezintă criza modelului suedez de stat al bunăstării de tip keynesian manifestată începând cu mijlocul anilor '60, manifestată printr-o criză a economiei suedeze, modificarea orientării productiviste a politicii forței de muncă, creșterea continuă a costului politicii sociale și incapacitatea economiei

¹ Metafora rețelei de securitate socială se bazează pe perceperea statului bunăstării ca o „rețea complexă de protecție socială” multistratificată. Straturile sunt: „bunuri și servicii oferite gratuit colectivității: educație, sănătate”, „sistemul de asigurări sociale”, „sprijinul universal acordat unor categorii de oameni cu nevoi speciale”. Ultimul, „asistența socială fondată pe testarea mijloacelor financiare – rețeaua de securitate socială, cum este denumită adesea” oferă ultimul nivel de protecție. În măsura în care mai există persoane care nu primesc suficient suport din nivelurile superioare de protecție socială, scăpând prin „ochiurile” acestora, vor primi un sprijin ultim prin această rețea de asistență socială, pe baza determinării nevoilor individuale și a resurselor de care ele dispun.” (Zamfir, Cătălin, Zamfir, Elena, 1997: 25).

de a face față acestor costuri. (Benner, Mats, 2001: 41). Acesta susține că direcțiile viitoare ale statului bunăstării european coincid celui suedez, însumate drept caracteristici ale statului bunăstării de tip schumpeterian.

Aceeași idee este preluată și de alți autori precum Jacob Torfing care descrie schimbările în politica forței de muncă prin trecerea de la „bunăstare” (welfare) la „bunăstare prin muncă” (workfare). Cazul pe care îl ia el în considerare este cel al statului danez. Aceasta a reprezentat o tranziție de la statul bunăstării de tip keynesian promovând ocuparea deplină a forței de muncă într-o economie națională relativ închisă la un regim al bunăstării bazat pe muncă de tip schumpeterian. (RBS).

Politica măsurilor active în domeniul forței de muncă prin recalificare profesională în locul reducerii beneficiilor și salariilor este un exemplu tipic de „model nordic” al bunăstării prin muncă. Politica socială daneză de bunăstare prin muncă este spre exemplu mai degrabă ofensivă decât defensivă, promovând activizarea în locul reducerii beneficiilor și salariilor, perfecționarea abilităților și experienței de muncă a persoanelor aflate în situația de șomaj, specializarea și educația, delegarea autorității în locul controlului, programe dedicate nu numai șomerilor (Torfing, Jacob, cf. ***, 2001: 17).

Horneman Moller punctează direcțiile noului discurs în sfera politicilor sociale, vorbind despre „modul social de regularizare economică” în care normele muncii și ale incluziunii sociale sunt centrale (Hornemann Moller, Iver, cf. ***, 2001: 167).

4.2. Schimbări ale statului bunăstării românesc după 1989

Începutul anilor '90 este marcat de schimbări politice și economice majore în majoritatea regiunilor lumii. Succesul economiilor de piață, eșecurile sistemelor centralizate bazate pe economia de comandă și ineficiența întreprinderilor de stat au învins rolul puternic al statului din economiile dominate de controlul public al statului. În același timp, abuzurile regimurilor autoritare au dus la căutarea unor forme de guvernare mai potrivite.

În acest context, relațiile autorități publice centrale – autorități locale suferă o serie de modificări, ca urmare a noilor opțiuni de guvernare. Astfel, fiecare nivel administrativ capătă noi responsabilități. Autoritățile centrale deleagă o parte din responsabilitățile avute la nivel local, conform principiului subsidiarității. Cadrul legislativ adoptat de fiecare țară stabilește modul în care vor colabora instituțiile publice pentru realizarea bunăstării sociale și definește rolul fiecărui nivel, precum și atribuțiile pe care le au autoritățile. În acest fel se realizează o opțiune pentru un anumit tip de stat al bunăstării și pentru un mod anume de furnizare a serviciilor sociale.

Atât în sistemele democratice, cât și în cele în curs de democratizare, guvernarea îndeplinește funcțiuni ca menținerea securității, furnizarea serviciilor publice și asigurarea unui tratament egal în fața legii. Conform lui Ronald

W. Johnson și Henry P. Minis Jr. „în statele bunăstării vestice aceste funcțiuni iau forma unui contract între autorități și cetățeni. Contractul există la diverse nivele: constituția definește principiile de bază ale contractului, legile naționale și subnaționale și procedurile oferind un cadru, și contractul devine operațional la nivel local”. (Johnson W. Ronald, Minis, P. Henrz Jr., 1996) Astfel, participarea cetățenilor la guvernare se realizează sub aspectul definirii contractului, dar și pentru a-l pune în aplicare și a monitoriza respectarea drepturilor și obligațiilor stabilite prin acest contract.

România se înscrie și ea în această categorie. Începutul anilor '90 a marcat începutul schimbărilor în societatea românească și anume trecerea la democrație și de la economia centralizată la economia de piață.

Statul bunăstării socialist care putea fi regăsit în România înainte de '89 prezenta câteva caracteristici cum ar fi: condiționarea acordării beneficiilor sociale de muncă, un sistem de servicii cuprinzător, un cadru legal al drepturilor sociale înalt elaborat, o cultură a legalității, capacitate a statului bine dezvoltată, lipsa personalului din administrație, subdezvoltarea serviciilor sociale, criza economică cronică. (Zamfir, Cătălin, 1999).

Plecând de la aceste situații uneori paradoxale, România se adaptează cerințelor pe plan European și începe trecerea la o economie de piață și un alt tip de stat al bunăstării. Aceasta este în principal o opțiune politică, cu rezultate în toate planurile vieții sociale. Discuția se poartă în principal pe axa centralizare – descentralizare. Având în vedere faptul că România a experimentat sistemul centralizat de furnizare a bunăstării, dar nu pe cel al statelor nordice, ci sistemul sovietic, opțiunea clasei politice, susținută de populație a fost aceea de descentralizare a serviciilor sociale și a economiei. Astfel, opțiunea pentru descentralizarea furnizării bunăstării sociale, conduce la o ușoară retragere a statului din funcția sa de furnizor al bunăstării sociale, această responsabilitate fiind preluată într-o măsură tot mai mare fie de instituțiile locale sau alte agenții guvernamentale, fie de furnizori privați de servicii sociale. Statul este cel care formulează strategia și urmărește aplicarea ei, însă nu mai intervine direct. El își stabilește criteriile de performanță ce trebuie îndeplinite de către cei care vor furniza respectivul serviciu. În plus, se deleagă o serie de responsabilități la nivel local și în ceea ce privește asigurarea fondurilor pentru a se acorda anumite beneficii. Finanțarea programelor sociale nu se va mai realiza în totalitate de la nivel central, ci va trebui asigurată finanțarea acestor proiecte și de la bugetul local și din alte surse; pentru aceasta, bugetul local care va fi necesar va fi astfel constituit încât să poată acorda cetățenilor beneficiile stabilite prin lege. O importanță deosebită capătă în acest context legea parteneriatului public – privat, care permite autorităților locale să atragă surse de pe piața privată pentru susținerea proiectelor pe care le desfășoară și asigurând și o mai mare implicare a actorilor sociali cu activități economice în rezolvarea problemelor comunității.

O serie de responsabilități care înainte de 1989 reveneau autorităților centrale sunt delegate autorităților locale. Astfel, autoritățile locale dobândesc o

serie de responsabilități pentru care de cele mai multe ori nu sunt pregătite. Această lipsă a capacităților se referă fie la aspectele financiare ale problemei, fie la lipsa specialiștilor sau la capacitatea instituțională necesară pentru rezolvarea problemelor. În acest mod, apar o serie de legi care delegă responsabilitățile la nivel local, fără precizarea mijloacelor financiare necesare îndeplinirii obligațiilor stabilite prin lege. Un astfel de act normativ a fost legea ajutorului social. Deși autoritățile centrale au delegat responsabilitatea la nivel local, în multe situații, autoritățile locale au fost în imposibilitatea acordării acestui beneficiu. Primăriile au avut responsabilitatea acordării acestor ajutoare, însă nu aveau mijloacele financiare necesare îndeplinirii obligațiilor impuse de lege, care nu prevedea și resursele din care să se asigure aceste ajutoare. Dincolo de dificultățile de ordin financiar pe care le au autoritățile locale în îndeplinirea noilor responsabilități există probleme legate de capacitate instituțională a autorităților locale. Deși autoritățile locale au responsabilitatea de a-și obține fonduri proprii, există o serie de factori constrângători cum ar fi incapacitatea administrativă (capacitatea autorităților locale de a colecta taxe și a găsi surse suplimentare de finanțare), impredictibilitatea surselor de venit. În încercarea de a gestiona resursele financiare, comunitățile rurale au dificultăți în colectarea acestor resurse (Șandor, M. (coord), 2002).

În domeniul serviciilor sociale aceste schimbări au fost extrem de pregnante. Prin delegarea unor responsabilități de la nivelul central la nivel local apar o serie de dificultăți, legate atât de constrângerile financiare, cât și de lipsa capacității instituționale a autorităților locale pentru rezolvarea acestor probleme. Un exemplu ar putea fi legea ajutorului social. Deși legea prevedea acordarea ajutorului social, transferarea responsabilităților la nivel local, fără precizarea surselor de finanțare a dus la o serie de aspecte negative, ceea ce a avut ca efect o acutizare a sărăciei în cadrul anumitor grupuri sociale.

O altă problemă majoră a autorităților locale este managementul local. În condițiile resurselor insuficiente, atragerea de resurse bugetare se poate dovedi o alternativă în încercarea de a face față responsabilităților. Însă în acest tip de demers este absolut necesar ca autoritățile locale să dovedească nu doar cunoașterea surselor de finanțare, dar să dovedească și abilitatea de a elabora proiecte eligibile. Lipsa specialiștilor poate fi astfel o piedică în încercarea de a atrage fonduri extrabugetare. Există o disparitate regională și pe medii de rezidență a programelor oferite de autoritățile locale, în funcție de capacitatea instituțională la nivel local.

Procesul descentralizării, în România este unul problematic. Se poate spune că, în cei paisprezece ani de tranziție, acest proces s-a desfășurat cu numeroase dificultăți. O serie de măsuri au fost adoptate fie sub presiunea organismelor internaționale, fie sub presiunea anumitor grupuri sociale. Toate aceste incoerențe, lipsa unui program clar al descentralizării și a unor măsuri foarte clar stabilite încă de la începutul acestui proces, a făcut ca acesta să fie unul cu numeroase poticniri, reveniri și îmbunătățiri.

Deși există o serie de dificultăți atât de ordin instituțional, cât și financiar, urmărind modelele statelor bunăstării vest-europene, se încearcă dezvoltarea parteneriatului cu beneficiarii serviciilor sociale, astfel încât aceștia să fie implicați în procesul de luare a deciziei, dar și în implementarea hotărârilor adoptate. Acest parteneriat oferă legitimitate deciziilor și elimină o serie de rezistențe care ar putea apărea la punerea în practică a deciziilor adoptate. Organismele europene finanțatoare încurajează acest parteneriat cu cetățenii și stimulează parteneriatele public-privat pentru realizarea bunăstării sociale. Recent a fost adoptat un act normativ prin care se reglementează acest tip de parteneriat public-privat și sunt stimulate aceste inițiative.

Aceste schimbări ale statului bunăstării românesc pot fi regăsite în demersul României de integrare în Uniunea Europeană. Negocierile cu Uniunea Europeană și capitolele de negociere încheiate deja demonstrează dorința României și a cetățenilor săi de a se integra într-un sistem de valori democratic, competitive economic și eficient din punctual de vedere al bunăstării sociale.

4.3. Impactul extinderii Uniunii Europene asupra statului bunăstării românesc

Țările candidate din Europa Centrală și de Est care și-au manifestat dorința de aderare la Uniunea Europeană vor trebui să adopte și legislația UE, inclusiv în ceea ce privește politica socială. Având în vedere orientările actuale ale UE se poate afirma că nu se prevede constituirea în viitorul apropiat a unui model unic în politica socială, așa cum s-a realizat deja în politica economică unificarea pe diferite componente-uniunea vamală, moneda unică, piața unică. Deși se regăsesc o serie de principii și practici comune, sistemele de oferire a bunăstării diferă de la o țară la alta. Cel mai probabil politica socială va rămâne de competență națională în acord însă cu principiile subsidiarității acceptate de UE; nu se poate vorbi deocamdată despre un model social unic al UE în viitorul apropiat (Mărginean, I. (coord), 2001).

Pe de altă parte, procesul de integrare europeană este privit ca o sursă a unor probleme, întrucât viitorul stat al bunăstării european va necesita o acomodare a unor orientări diferite de politică socială la forma federală de administrare a noii Europe. Această perspectivă (în ceea ce privește statele bunăstării UE) prezintă și probabilă pentru viitorul imediat se va aplica și României în momentul în care va deveni parte a organizației. Deci, în ceea ce privește politica socială, se poate vorbi de o autonomie, nu totală, dar ridicată și implicarea accentuată a competenței naționale.

În același timp însă, țările UE au adoptat o serie de reglementări comune de care s-a vorbit și anterior în materialul nostru, în special cele legate de domeniul pieței forței de muncă, măsuri a căror adoptare a fost forțată de procesul de migrare a forței de muncă între țările Uniunii și dinafara Uniunii înspre aceasta. A apărut astfel nevoia unui sistem de asigurări transnațional

pentru angajații migranți și înlocuirea drepturilor cetățenești cu drepturile omului ca bază a politicilor sociale. De asemenea, s-a simțit nevoia unor măsuri noi în politica socială, legate de politica de restructurare a industriei și de susținere a agriculturii, odată cu adâncirea cooperării economice între țările europene ale Uniunii.

Pentru România, statul bunăstării bazat pe muncă prezintă o serie de consecințe pozitive și negative prezentate succint în tabelul nr. 4.

Tabelul nr. 4

Statul bunăstării bazat pe muncă într-o economie globală. Perspectiva pentru România

Consecințe pozitive	Consecințe negative
Reducerea dependenței de stat; Drepturi de asigurare mai mari pentru acei care realizează venituri mai mari; Reducerea costurilor și creșterea competitivității; Reducerea nivelului taxării; Reducerea conflictelor de muncă; Libera circulație a capitalului și forței de muncă.	Creșterea polarizării sociale; Pericolul migrației masive spre vest; Creșterea rolului instituțiilor transnaționale; Reducerea posibilităților de promovare a intereselor interne; Dezavantajarea statelor sărace în redistribuirea globală a resurselor.

Sursa: Preda M., 2002: 123.

În conturarea politicii sociale românești trebuie ținut cont de direcțiile de acțiune și recomandările Uniunii Europene. Astfel, se recomandă investirea în sănătate și în educație, un management mai bun al resurselor umane, și funcționarea eficientă a pieței forței de muncă, centrarea pe „workfare” de care se vorbește în capitolele precedente. Aceste investiții în resursele umane au o legătură directă cu o creștere a ocupării forței de muncă, cu o creștere a productivității și de aici o creștere economică. Un progres rapid în combaterea sărăciei ar trebui făcut prin utilizarea celei mai importante avuții a celor săraci, forța de muncă, iar în al doilea rând prin asigurarea serviciilor sociale pentru pătura nevoiașă-asistență medicală de bază, planificare familială, învățământ primar. Nivelul educațional în România nu este extrem de bun, structura calificărilor este distorsionată. Importantă este terminarea școlii cu o calificare care să fie capabilă să ofere o reală inserție pe piața muncii. În general, lipsa unor specializări relevante pentru piața muncii reduce eficacitatea reformelor, atât din sistemul educațional cât și din sistemul economic. Pe de altă parte, neacordarea unei atenții corespunzătoare diminuării sărăciei reprezintă o economisire falsă, ce va avea ca rezultate subalimentarea, îmbolnăvirea și creșterea criminalității.

Cei doi stâlpi ai reformelor economice recomandate, ai stabilizării sunt: controlul cheltuielilor publice și ținerea în frâu a inflației și introducerea piețelor private și conceperea legislației și reglementărilor necesare (Preda,M., 2002).

Se pune problema: este România compatibilă din punct de vedere al politicilor sociale cu țările membre UE? Răspunsul este că există doar o compatibilitate parțială, cum sunt formele de organizare a sistemelor asigurărilor sociale, ca și unele modalități de intervenție de tip universal sau de asistență socială. Deosebirile se referă la nivelul redus al cheltuielilor sociale, al neacoperirii cu servicii sociale a unor grupuri vulnerabile, al inconsecvenței în aplicarea prevederilor legale privind drepturile sociale.

Europa de Est, inclusiv România au experimentat în perioada post 1989 diverse soluții ale protecției sociale, după modele occidentale, într-o perioadă când însăși modele occidentale își caută noi repere. Măsurile pe care România trebuie să le ia în perioada următoare țin de prioritățile de rezolvare a problemelor interne dar și de integrarea în spațiul european. UE sprijină și va sprijini statele care vor adera cu ajutor financiar pentru dezvoltarea socială și apropierea de acestea.

Marian Preda (Preda, M, 2002) consideră că România nu dispune de resurse suficiente pentru politici sociale puternic redistributive, universaliste (la care și Suedia a început să renunțe) iar politicile sociale trebuie să își focalizeze resursele sărace către segmentele largi afectate de sărăcie în tranziție pe care trebuie obligatoriu să le protejeze, aducându-le la un nivel minim de subzistență.

Pe de altă parte, statul bunăstării românesc trebuie privit în contextul global al problemelor pe care le generează discuția redefinirii rolului acestuia în Vest. În Europa Occidentală se desfășoară o amplă dezbatere cu privire la statul bunăstării. Șomajul accentuat și prelungit și perspectiva creșterii numerice a pensionarilor au determinat guvernele occidentale să recurgă la economii. Acestea sunt probleme care afectează și populația României. Raportul dintre cei susținuți de fondul asigurărilor de sănătate și cei de pe piața muncii este o problemă atât în Vest cât și în Est. În ciuda efortului hotărât al statelor UE de a controla cheltuielile, structura implicării statului nu s-a modificat în mod semnificativ.

Datele, în prezent, arată că structura implicării statului nu s-a modificat în mod semnificativ în ciuda efortului hotărât al statelor UE de a controla cheltuielile. Statele bunăstării ale Uniunii de caracterizează prin câteva linii generale comune:

- amplexarea cheltuielilor publice pentru scopuri sociale se află sub supraveghere;
- structura sistemului de acordare a protecției sociale rămâne însă în linii mari, neschimbată în ciuda criticilor vehemente asupra statului bunăstării;
- chiar și în țările industrializate care cheltuiesc mai puțin, cheltuielile publice sociale în 1990 reprezentau între o cincime și o șesime din PIB. (Preda, M, 2002).

Cheltuielile sociale ale statului sunt mai reduse acolo unde: solidaritatea socială nu reprezintă un obiectiv real; venitul este mai scăzut și restricțiile

financiare mai severe (ex. Portugalia); în țările în care întreprinderile joacă un rol social mai important. (Preda, M., 2002)

România are față de țările UE o proporție în PIB a cheltuielilor cu protecția socială foarte mică. O viitoare aderare a României va impune probabil o reglementare a acestui aspect, în sensul creșterii semnificative a cheltuielilor sociale ale bugetului românesc.

Deci, în ceea ce privește politica socială, se poate încă vorbi în prezent de o autonomie, nu totală, dar ridicată și de o implicare accentuată a competenței naționale.

Adaptarea la logica europenizării va impune o serie de modificări ale politicii noastre sociale cum ar fi: „va crește eficiența prin renunțarea la obiectivul reducerii inegalității sociale”, „se vor sincroniza negocierile cu toți agenții europenizării și ai globalizării”, „se limitează efectele unor probleme previzibile cum ar fi: îmbătrânirea populației; emigrarea forței de muncă înalt calificate și criza viitoare a forței de muncă (începând cu 2008 probabil)”, „se maximizează avantajele în negocierile cu Uniunea”, „bunăstarea prin muncă” va fi acompaniată de „privatizarea rapidă a companiilor de stat și atragerea de companii multinaționale pe piața noastră” (Preda, M., 2002).

Din punct de vedere al politicilor sociale, impactul integrării României în structura de cooperare interstatală reprezentată de Uniunea Europeană vizează atât articularea legislativă din domeniul social, implementarea acquis-ului comunitar dar și căutarea unor soluții practice sustenabile de politică socială la problemele sociale specifice cu care ne confruntăm în tranziția economică pe care o parcurgem.

5. ANALIZA IMPACTULUI POTENȚIAL AL PROCESULUI GLOBALIZĂRII ASUPRA STATULUI BUNĂSTĂRII

**Dana Cornelia NIȚULESCU
Simona Vonica RĂDUȚIU**

Ipoteza de lucru a acestui capitol este: procesul globalizării poate genera mecanisme capabile să influențeze politicile sociale naționale. Capitolul analizează principalele definiții ale conceptului de globalizare și potențialul impact asupra statului bunăstării.

5.1. Analiză conceptuală

Globalizarea a fost definită ca un „fenomen cu multiple fațete, cu dimensiuni economice, sociale, politice, culturale, religioase și legale întrepătrunse în cel mai complex mod.” (Boaventura de Sousa, Santos, 1995: 253). Nu poate fi asimilat omogenizării, uniformizării sau unificării și este strâns legat de transformări internaționale cum ar fi explozia populației, creșterea inegalității la nivel mondial și problemele contemporane ale erodării mediului înconjurător. Se disting două forme de globalizare: globalizare locală și localismul globalizat realizate prin două procese: cosmopolitanism și zestrea umană comună.

Globalizarea reprezintă unul dintre cele mai importante concepte necesare în înțelegerea realității europene contemporane și „cea mai semnificativă dezvoltare și temă în viața contemporană și teoria socială de după colapsul sistemului marxist” (Albrow, Martin, 1997: 89). Autonomia statelor bunăstării este restricționată de procesul globalizării prin limitarea deciziei la nivelul politicii economice (Haibach, J.; Rusu, B.; Samzelius, T.; Szabo, B. și Vonica S., 2001: 35).

Termenii de globalizare și regionalizare nu trebuie analizați separat ci sub extensia complementarității procesuale și a conotațiilor procesuale implicate: civilizație, respectiv cultură. Cu cât lumea este mai globală, cu atât ea este mai regională iar cultura și identitatea locală mai fragmentate (idem). Procesul inevitabil al afirmării pieței globale dispune totuși de valențe pozitive prin eminența „unei societăți globale cosmopolite, coordonată și condusă fără a fi nevoie de politică și guverne” (Sava, Ionel Nicu, 2000: 91).

Conceptul de „globalizare” este utilizat în diferite tipuri de definiții: analitice (fațete specifice ale vieții sociale), realiste și istorice. Martin Albrow consideră globalizarea „cea mai semnificativă dezvoltare și temă în viața contemporană și teoria socială de după colapsul sistemului marxist” (Albrow, Martin, 1997: 89). În ciuda ambiguității de definire, globalizarea se înscrie în dinamica similară reconceptualizării unor noțiuni ca stat-națiune, organizație și comunitate.

Procesul globalizării subminează abilitatea guvernelor naționale de a îndeplini obiectivele ocupării totale a forței de muncă și a creșterii economice.

Globalizarea conduce la creșterea inegalităților veniturilor și a condițiilor de muncă printr-o mai mare flexibilizare a pieței muncii, forța de muncă post-fordistă și descentralizarea acordurilor colective. Globalizarea reduce presiunea asupra sistemelor de protecție socială și cheltuielilor sociale prin atenția prioritară acordată reducerii deficitelor și datorilor, scăderii taxelor, obiective centrale ale politicilor de stat. Globalizarea slăbește suportul ideologic al protecției sociale, în mod special al minimului național, prin subminarea solidarității naționale și legitimizarea inegalității recompensărilor. Globalizarea slăbește bazele parteneriatului social și acordului tripartit prin modificarea echilibrului de puteri în favoarea capitalului, nu a statului și a sindicatelor și patronatului. Globalizarea constrânge opțiunile politice naționale prin abordările exclusive virtual de centru dreapta. Din acest punct de vedere, este sinonim cu finalul politicilor statului bunăstării.

Logica pe care se bazează globalizarea este antagonistă în raport cu logica comunităților naționale și a politicilor democratice. Politica socială rămâne un element controversat în relația dintre capitalismul global și statul națiune democratic.

Comerțul global și mobilitatea capitalului sunt considerați elementele vinovate de producerea dezindustrializării. Forța de muncă se situează într-o piață a muncii concurențială la nivel mondial. Aceasta afectează în special forța de muncă slab pregătită neprotejată în continuare în granițele unui model al bunăstării de tip keynesianist bazat pe ocupare totală a forței muncii. Vulnerabilitatea anumitor segmente de populație în ceea ce privește accesul la piața muncii, educație, sănătate și venituri ridică problema excluziunii sociale (B. Deacon, 2000).

Procesul globalizării este responsabil pentru crearea actualei configurații internaționale. Activitatea instituțiilor legale transnaționale este susținută de congruența elementelor de adaptabilitate la contextul socioeconomic. Existența unor astfel de instituții se bazează pe răspunsuri similare la probleme similare.

Guvernele statelor naționale se confruntă cu probleme asemănătoare în politica internă și externă, ceea ce dictează importanța utilizării celor mai bune instrumente juridice, economice, politice și sociale. În cadrul suportului tehnic necesar implementării programelor adresate populației, Internetul reprezintă un element indispensabil. Noua relația creată între administrația statului și tehnologia universală a fost comparată cu dependența specifică într-o largă manufactură. (idem)

Globalizarea reprezintă principalul context al statului bunăstării actual. „Globalizarea se refera la procesul prin care economiile naționale devin mai deschise influențelor economice internaționale, mai puțin supuse controlului național.” (Mishra, Ramesh, 1999: 4).

Citându-i pe Hirst și Thomson, propune distincția dintre internaționalizarea economiilor și globalizarea propriu-zisă. Internaționalizarea economiilor se referă la extensia pe plan internațional a economiilor naționale prin liberalizarea comerțului, importanța crescută a importurilor și exporturilor, investiții străine în economiile naționale.

Globalizarea propriu-zisă presupune subsumarea și rearticularea economiilor naționale prin procese și tranzacții internaționale într-o corporație transnațională fără identitate națională, necontrolabilă de guverne naționale. Se ajunge finalmente la alcătuirea unui sistem economic autonom internațional reglementat doar la nivel internațional. Distincția dintre cele două denotă dezvoltarea în timp a internaționalizării economiei și dezvoltarea fără precedent în istorie a globalizării propriu-zise. Situația actuală este caracterizată de autori ca fiind mai mult internaționalizare decât ca globalizare (idem).

Relația dintre globalizare și politicile neoliberale accentuează caracteristica globalizării de a nu fi doar un fenomen pur economic, dar și unul politic și ideologic (idem: 7). Din acest punct de vedere, globalizarea poate fi interpretată ca o extensie transnațională a ideologiei neoliberale.

Capitalismul neoliberal se axează pe ideologia unei piețe libere cu un minimum de protecție socială. Organizațiile internaționale care joacă un rol important în procesul globalizării promovează nereglementarea guvernamentală, comodificarea și privatizarea activităților economice, declinul protecției sociale oferite de guvernele naționale (idem: 8). Instituțiile internaționale cel mai des citate sunt: G 8, (grupul țărilor cele mai industrializate cărora li s-a adăugat Rusia), FMI (Fondul Monetar Internațional), OECD (Organizația de Cooperare și Dezvoltare Economică), Banca Mondială și Organizația Internațională a Comerțului. Procesul globalizării oferă o serie de avantaje corporațiilor transnaționale prin libertatea de a își organiza investițiile și producția într-un context de minimă relaționare și restricție din partea guvernelor naționale.

O inițiativă majoră în această direcție o reprezintă Acordul Multilateral asupra Investițiilor al cărui principal obiectiv este dizolvarea restricțiilor guvernelor naționale asupra capitalului străin prin oferirea dreptului de a fi tratat ca orice alt capital național (idem). Banca Mondială alături de alți actori internaționali influențează politica socială într-o direcție rezidualistă și de privatizare.

În lipsa unui guvern mondial, politicile economice și sociale transnaționale sunt influențate de liderul mondial reprezentat de SUA (idem: 11).

5.2. Globalizarea economică

Globalizarea economică poate fi definită prin trei dimensiuni specifice: o disciplină de piață globală, un conținut financiar și o rețea economică. Disciplina de piață se referă nu numai la bunuri și produse ci și la muncă și capital.

Conținutul financiar vorbește despre viteza cu care banii traversează granițele iar rețelele economice se fundamentează pe informaționalismul economic.

Din punct de vedere economic, problema globalizării dobândește o nouă fațetă prin apariția blocurilor economice regionale, prin accentuarea confruntării dintre statele bogate și cele sărace.

Dezvoltarea comerțului a determinat comprimarea spațiului și timpului. Capitalismul a reprezentat motorul globalizării economice prin facilitarea schimburilor indiferent de distanța geografică. „După Marea Depresiune din 1930, comerțul mondial era dominat de patru state: Marea Britanie, Franța, Germania și Statele Unite ale Americii. După 1980, comerțul mondial a fost organizat în blocuri economice aflate în competiție: ASEAN, EU, NAFTA care asigură ridicarea barierelor între proprii membrii și protecția împotriva blocurilor rivale” (Buzducea, Doru, 2001: 22). Astfel poate fi explicată formarea OPEC în 1960 pentru a acționa în direcția reducerii prețului petrolului.

Problematica globalizării economice se concentrează în jurul a patru mari teme: (1) dacă astăzi există o singură economie globală, (2) care sunt forțele conducătoare din spatele integrării economice globale?, (3) măsura în care piața globală influențează viața socioeconomică la nivel statal și (4) politica economică progresivă sau radicală și statul bunăstării în condițiile globalizării economice (Held & McGrew, 2000: 249).

Globaliștii consideră că modelul globalizării contemporane este fără precedent din punct de vedere istoric. A treia revoluție industrială (domeniile electronicii și informației) precum și doctrina economică neoliberală au determinat schimbări în organizarea economiei, schimbări care au afectat capacitatea regulatorie a statului. Cert este că piața globală nu înseamnă sfârșitul statului ca entitate economică, însă erodează economia națională și împinge guvernele spre adoptarea unor strategii economice mai moderate din punct de vedere al pieței și al mediului financiar.

Scepticii afirmă că tocmai această imagine a globalității subliniază rolul central al statelor puternice în construirea unei piețe globale. Mai mult, statul bunăstării și eficiența strategiilor economice naționale devin mai importante deoarece activitatea economică își trage rădăcinile din statul națiune. Companiile naționale rămân în esență companii naționale cu coordonare internațională și politicile economice naționale rămân centrate pe producerea bunăstării și prosperității (idem).

Important pentru acest gen de dezbatere este și problema puterii economiei, adică dacă organismele transnaționale financiare, de producție și comerț pot crea o economie mondială fără granițe. Existența unei piețe globale astăzi presupune ca activitatea financiară și comercială și producția națională să se desfășoare în interiorul rețelelor economice. Corporațiile multinaționale și rețelele de producție globală din diferite domenii reorganizează activitatea economică la scală globală. Se creează astfel o economie globală care se supune unei logici diferite de cea a economiei internaționale specifică perioadei

imperiiilor din secolele trecute. Aceasta afirmă ideea diferenței dintre o economie internațională (legături între economii naționale separate) și o economie globală (organizare economică fără granițe).

Globalizare economică nu înseamnă neapărat capitalism global, însă se poate vorbi de despre schimbări în ceea ce privește locul pe care îl ocupă puterea economică și productivitatea în economia mondială. Existența chiar și a unei piețe globale incipiente conduce la constrângeri semnificative asupra strategiilor economice pentru care optează guvernele naționale. Consecința acestui fenomen poate fi declinul suveranității naționale și a exercitării puterii de către statul modern, privit ca regulator al activității economice pentru obținerea binelui național.

O altă perspectivă este aceea că statele și politicile naționale încă mai contează. Așa cum economiile naționale devin mai deschise către forțele pieței globale așa și cetățenii caută o mai mare protecție socială izvorâtă din competiția străină pe piața muncii. Astfel, se poate afirma că se înregistrează o revigorare a social democrației, guvernele căutând să răspundă intereselor acestora. Piața globală nu înregistrează o victorie asupra națiunii ci rămâne un factor determinant pentru acțiunile de intervenție și regularizare venite din partea statului.

Modelul contemporan al globalizării economice a schimbat structura de putere, forța pieței globale trecând în fața autorității guvernelor alese în mod democratic. De când mobilitatea capitalului este în continuă creștere statele naționale s-au confruntat cu dilema alegerii între politică economică progresivă sau politică socială redistributivă. În acest sens, globalizarea poate reprezenta și sfârșitul social democrației, dar în modul în care a fost ea gândită tradițional, ca un proiect politic redistributiv. În timp ce globalizarea economică impune noi constrângeri asupra statelor bunăstării, determină, în același timp, și noi cerințe care provoacă reformarea statului bunăstării, nu desființarea lui (idem: 250).

Globalizarea redefinește rolul și funcțiile statului naționale, subliniind rolul său strategic de coordonare – forma statului inteligent, competitiv – în opoziție cu statul redistributiv, intervenționist specific perioadei de după cel de-al doilea război mondial. Astfel, globalizarea economică nu înseamnă „demisia” statului bunăstării ci mai degrabă sfârșitul abordării tradiționaliste a acestuia. Noile programe sociale presupun investiția în capital uman și în dezvoltarea abilităților tehnice ca o alternativă la politica de furnizare într-un mod pasiv a bunăstării.

Competiția globală a modelelor de politici sociale, globalizarea conceptelor din domeniul politicilor sociale, globalizarea problemelor sociale și a modalităților de rezolvare a lor sunt câteva perspective noi de analiză a impactului proceselor economice și politice asupra politicilor sociale.

Pe de o parte, procesele politice care au influențat în mare măsură politicile sociale se referă la: (1) abandonarea modelului socialist de politică socială datorată dispariției blocului comunist, (2) necesitatea armonizării modelelor de politică socială în cadrul uniunii de state de tip Uniunea Europeană, (3) apariția unor agenții supranaționale ale globalizării (UE, NATO, FMI etc) care

au puterea de a impune țărilor aderente un model de politică socială comun (Marian Preda cf. Pop, L. 2002: 353).

Pe de altă parte, există aspecte ale globalizării economice care au impact asupra politicilor sociale. Aceste influențe pot fi descrise pornind de la o serie de indicatori specifici pieței globale:

- a) Existența companiilor multinaționale presupune o circulație internațională a capitalului care afectează circulația resurselor pentru politicile sociale naționale;
- b) Migrația forței de muncă dintr-un stat în altul a ridicat problema creării unui sistem de asigurări transnațional pentru muncitorii migranți;
- c) Migrația forței de muncă dinspre țările sărace (Sud și Est) către țările bogate (Nord și Vest) a determinat formarea unei categorii sociale internaționale a emigranților și rezidenților care a presupus regândirea conceptului de cetățenie și modificarea sintagmei „drepturile cetățenești” devenită „drepturile omului”;
- d) Transformarea statelor sărace de către cele bogate în piețe de desfacere și surse de materii prime a condus la noi politici de redistribuire, de nivel transnațional, o formă de ajutorare compensatorie a statelor sărace;
- e) Competiția economică la nivel internațional a condus la scăderea impozitelor agenților economici pentru a încuraja creșterea competitivității produselor. Această măsură imperativă a determinat o reducere a cheltuielilor sociale ale statelor;
- f) Competiția economică între economiile naționale a presupus și o competiție între modelele de stat al bunăstării adoptate de diferite națiuni. Problema alegerii unui model sau altul s-a pus în termeni de eficiență a acestor modele în condițiile în care nu de mult accentul cădea pe reducerea inegalității sociale, pe justiție socială (idem: 354).

Starea economiei mondiale s-a caracterizat prin evoluție și stagnare atât înainte cât și după încetarea războiului rece. O creștere a GDP-ului nu înseamnă neapărat o creștere a bunăstării sociale. Dezvoltarea națională nu se realizează automat chiar dacă creșterea venitului pe cap de locuitor poate conduce la o îmbunătățire a capacităților umane. Astfel, în contextul globalizării economice, relația dintre creșterea economică și dezvoltare socială este relativă din următoarele considerente:

- Concentrarea capacităților productive astfel încât mare parte din populația activă să nu aibă acces la mijloacele de producție;
- Inegalitatea crescută în distribuția veniturilor;
- Accesul inegal la tehnologie și la piața forței de muncă;
- Accesul la servicii sociale (educație, asistență medicală primară) poate fi deficitar din punct de vedere al acoperirii geografice și a calității acestora;

- Veniturile obținute din creșterea economică pot fi folosite preferențial de anumite grupuri cu influență politică (elite politice, mari proprietari, populație cu venituri mari).

5.3. Impactul globalizării asupra statului bunăstării

Contextul economic, politic și ideologic al statului bunăstării a fost alterat de trei dezvoltări importante: colapsul modelului socialist alternativ, globalizarea economiei și relativul declin al statului națiune (Mishra, Ramesh 1999: 1).

Din punct de vedere al statului bunăstării, cea mai semnificativă schimbare a fost globalizarea financiară. Deschiderea financiară a economiilor naționale, accentuată la nivelul statelor membre prin Uniunea Monetară Europeană reprezintă o direcție de dezvoltare nouă. Până în 1914, circulația financiară se desfășura într-un context în care nu se putea vorbi de statul bunăstării de tip keynesian orientat spre menținerea completă a ocupării forței de muncă, de programe sociale universale sau de nivele ridicate ale taxelor. După cel de al doilea război mondial, se înregistrează o relativă închidere a economiilor, parte integrantă a proiectului de reconstrucție postbelică a economiei internaționale.

Dependența structurală dintre incipientele state ale bunăstării și o economie națională care să controleze strict mișcările de capital și să fixeze strict ratele de conversie a fost un cadru favorabil de dezvoltare a politicilor sociale naționale (idem: 5).

Globalizarea economică în termeni de speculații financiare pe termen scurt au avut un impact negativ în țări precum cele din fostul bloc comunist rusesc prin declanșarea crizei fiscale. La nivelul politicii sociale, globalizarea economică nu a avut încă un impact semnificativ (Deacon, Bob, 2000: 146).

Abolirea controlului capitalurilor de către Statele Unite ale Americii în 1971 și de către Marea Britanie în 1979 a pus în declin modelul keynesian și a dus la ascensiunea economiilor neoliberale. Liberalizarea mișcării banilor și a capitalurilor între țări a fost urmată de libertatea firmelor de a investi în direcția promovării propriilor interese economice. Ca o consecință directă asupra statelor bunăstării, guvernele naționale nu au mai putut asigura ocuparea totală a forței de muncă naționale și creșterea economică (Mishra, Ramesh 1999: 5).

Dar oare globalizarea este cea care afectează capacitatea de a armoniza egalitatea și ocuparea totală a forței de muncă? Contextul actual vizează statul bunăstării puternic ca o precondiție a unei performanțe internaționale de succes. Schimbările majore din domeniul tehnologic sunt în principal responsabile de scăderea capacității forței de muncă de a se adapta noilor cerințe. Din acest punct de vedere, se impune organizarea periodică de cursuri de perfecționare pentru domeniile în care noutățile tehnologice și implementarea lor la nivel național ar putea afecta calitatea și condițiile muncii. Strategia Europeană de Ocupare a Forței de Muncă include acest obiectiv în cadrul celor patru piloni de bază. În acest context, pe lângă perfecționarea continuă a persoanelor angajate,

se impune o mai bună corelare între cerințele practice ale pieței și pachetul educațional oferit tinerilor neangajați încă.

În ciuda costurilor mari ale tranziției spre o economie de piață, unele dintre țările Europei de Est au început să își reformeze lent politicile sociale după modelul statelor vest-europene. Întrebarea se pune în ce măsură aceste schimbări au fost declanșate de presiunea care se presupune ca a fost exercitată de procesul globalizării asupra statelor bunăstării. Țările sunt tentate să reducă obligațiile de furnizare a bunăstării în domeniile în care nivelul taxelor este mai redus pentru a atrage capital. Această premisă poate conduce la concluzia că privatizarea bunăstării și rezidualismul manifestat în țările Europei de Est și fostul bloc comunist rusesc pot fi explicate prin aceleași dinamici economice ale globalizării (Deacon, Bob, 2000: 156).

În ceea ce privește globalizarea politică, este de remarcat rolul pe care îl joacă actorii financiari mondiali, cum ar fi Banca Mondială și Fondul Monetar Internațional. Privatizarea impusă în vederea oferirii de împrumuturi financiare fostelor țări comuniste este responsabilă pentru o serie de măsuri cu impact social cum ar fi: „introducerea unui nivel secundar privat schemei pensiilor, introducerea plății în colaborare în furnizarea serviciului de sănătate, expansiunea educației private, aducerea pe piață a chirilor caselor și transformarea beneficiilor familiare anterioare universale în reziduale”. (idem: 159).

Influența pe care Banca Mondială o exercită în regiunea Europei de Est este contrabalansată în special în cazul țărilor candidate la Uniunea Europeană prin eforturile conjugate bilateral de adoptarea strategiilor specifice îndeplinirii criteriilor de la Copenhaga pentru țările candidate.

Instrumentele financiare prin care Uniunea Europeană sprijină negocierile cu statele membre sunt, în principal programele PHARE și TACIS. Evaluările acestor programe contrastează dificultățile și insuccesele fondurilor UE în raport cu relativul succes al fondurilor gestionate de Banca Mondială. Cauza poate fi neclaritatea conceptului de politică socială la nivel UE în raport cu direcțiile clare adoptate de Banca Mondială (idem).

Direcțiile viitoare depind de măsura în care ideologia unei globalizări liberale va determina o globalizare responsabilă social. O premisă din acest punct de vedere poate fi recunoașterea faptului că inegalitatea creată de capitalismul global ar trebui să ducă la necesitatea sporirii cheltuielilor sociale și a aprovizionării atât la nivel național cât și internațional. (idem).

Profesorul Agnar Sandmo consideră că globalizarea oferă o serie de amenințări statului. Pe de o parte se crede că liberalizarea comerțului internațional și factorii de mișcare vor duce la creșterea inegalității veniturilor înainte de taxe și după transferuri. Competiția din partea țărilor cu venituri reduse ar reduce presiunea salarială, în mod special pentru persoanele necalificate care sunt remunerate prin venituri reduse. Pe de altă parte, există temerea că globalizarea va constrânge în mod sever instrumentele politice pe care se bazează guvernele pentru redistribuție. Cel mai discutat caz este taxarea

capitalistă prin impozitul global care poate deveni inefficientă într-o lume în care mobilitatea internațională de capital, dar temeri similare au fost exprimate și în cazul taxării progresive ale veniturilor salariale și proviziilor securității sociale.

Martin Rhodes examinează relația dintre globalizare, piețele muncii și reforma statului bunăstării pentru a examina punctele principale ale direcției de schimbare în cadrul relațiilor instituționale dintre țările Europei de Vest. Principalul argument este că, capacitatea de conducere a statului a fost constrânsă de dezvoltările din afara granițelor naționale, dar aceasta nu înseamnă neapărat pierderea controlului statului și convergența într-o direcție neoliberală. Chiar mai mult, reforma reglementărilor de pe piața muncii și remodelarea statului bunăstării poate impune în cele mai multe țări europene căutarea mai degrabă în direcția găsirii unui nou tip de corporatism decât abandonarea lui. Mai degrabă decât reglementarea în stil anglo-saxon a pieței muncii, se va impune reajustarea modelului continental de acomodare la presiunile pieței, ceea ce va prezerva protecția socială și consensul social. Într-o piață unică, cu o singură monedă, ajustarea economică de succes – incluzând o mai mare flexibilizare pe piața muncii și organizarea statului bunăstării – va impune, de asemenea, în multe țări, un corporatism flexibil, orientat spre piață, competitiv.

Holger Strulik (1999) analizează comparat două țări, fiecare populată de muncitori și capitaliști, conduse de guverne care colectează taxele pentru a finanța productivitatea de consum și redistribuția veniturilor. Împărțirea venitului distribuit este o măsură a mărimii statului bunăstării. Nu în ultimul rând, optimul politicii fiscale poate fi caracterizat prin menținerea unui stat al bunăstării generos. Într-o astfel de inerție politică, comerțul liber și mobilitatea capitalului sunt introduse. Concurența politicii fiscale conduce la o reducere a taxelor și o relativă scădere a productivității cheltuielilor. Statul bunăstării este puternic redus fără a fi complet desființat. Dacă ambele țări își coordonează politica lor fiscală, reducerea taxelor și a transferurilor veniturilor este mai puțin pronunțată. Modelul explică de ce creșterea globalizării poate aduce beneficii țării prin statul bunăstării formal mai lărgit și deteriorarea bunăstării în cealaltă țară.

6. CONCLUZII

Începând cu anii 1970, statul bunăstării din majoritatea țărilor capitaliste a fost supus unei perioade de criză generate de problemele economice internaționale, de politicile neoliberale și de procesul globalizării. Modurile prin care și în care aceste schimbări internaționale au afectat programele de bunăstare socială au reprezentat subiecte ample mediatizate și controversate. În timp ce unii autori subliniază faptul că programele de bunăstare socială urmează să fie reduse la minimum, alții susțin tocmai faptul că statul bunăstării nu va fi afectat de toate aceste schimbări.

În ciuda costurilor mari ale tranziției spre o economie de piață, unele dintre țările Europei de Est au început să își reformeze lent politicile sociale după modelul statelor vest-europene. Privatizarea bunăstării și rezidualismul manifestat în țările Europei de Est și fostul bloc comunist rusesc pot fi explicate prin aceleași dinamici economice ale globalizării (Deacon, Bob, 2000: 156).

Contextul economic, politic și ideologic al statului bunăstării a fost alterat de trei dezvoltări importante: colapsul modelului socialist alternativ, globalizarea economiei și relativul declin al statului națiune (Mishra, Ramesh, 1999: 1).

Problematika impactului integrării europene asupra statului bunăstării românesc a fost abordată în contextul mai larg dictat de procesul globalizării. „Integrarea Europeană este, în același timp, o reacție la procesul de globalizare și cea mai avansată expresie a ei” (Castells, M., 2000: 348).

Guvernele statelor naționale se confruntă cu probleme asemănătoare în politica internă și externă, ceea ce dictează importanța utilizării celor mai bune instrumente juridice, economice, politice și sociale.

Transformarea produsă internațional de procesul globalizării deschide trenduri globale care transferă pattern-urile instituționale de succes dinspre țări vest europene. Acestea penetrează Europa de Est prin intermediul diferitelor canale: transferul global de tehnologie, comerț electronic și tranzacții financiare, procese de politică transnaționale și difuziunea pattern-urilor culturale prin mijloace ale telecomunicațiilor (Gamble, Andrew, 2001: 35).

Răspunsul pe care unele partide social democrate din Europa îl dau schimbărilor curente este ceea ce a fost consacrat drept „A treia cale”. Viziuni antagonice au fost exprimate sub rezerva acestei „a treia căi”: ca ideologie adaptativă/reactivă, ca expresie a convergenței dintre modelul social democratic și cel liberal sau ca o nouă utopie? „A treia cale” poate fi interpretată ca o reacție la schimbările globalizării sau ca un efort de reconceptualizare a bunăstării sociale. În ce măsură schimbările recente sunt cauzate de politicile celei de „a treia căi”? Lorenz, Walter (2001) analizează posibilele răspunsuri la această întrebare. Deși este dificil de demonstrat relația cauzală, el evidențiază faptul că schimbările au urmat pattern-uri similare în diferite țări. Examinând trei regimuri

ale bunăstării (corporatist, instituțional și mediteranean), Lorenz concluzionează că procesul de convergență inițiat de guvernele neoliberale continuă sub auspiciile celei de „a treia căi”. Aceste dezvoltări pot conduce la dizolvarea contururilor distincte ale regimurilor bunăstării.

Transformarea postindustrială, în viziunea lui Esping-Andersen este previzibilă în măsura în care tipul de regim al bunăstării decide ce fel de strategii de adaptare urmează să fie luate. Întrebarea pe care o lansează este dacă nu cumva statul bunăstării este incompatibil cu noul context creat de societatea post-industrială. „Paradoxul timpurilor noastre este: cu cât statele bunăstării par a nu mai fi durabile, cu atât mai mare este cererea pentru protecție socială”. Concluziile lui Esping-Andersen sunt îndreptate spre analiza diferitelor opțiuni politice pentru diferite regimuri ale bunăstării în economiile postindustriale.

Proiectul a testat ipotezele de lucru corespunzătoare obiectivelor stabilite. Conform rezultatelor prezentate în raport, la nivelul Uniunii Europene s-au adoptat de-a lungul timpului direcții de politică socială comune tuturor statelor membre la care țările candidate, printre care și România, urmează să se alinieze prin aderare.

A fost confirmată ipoteza de lucru conform căreia cooperarea interstatală la nivelul Uniunii Europene determină o nouă paradigmă a suveranității naționale. Lucrarea a pus în evidență așa-numitul „paradox al suveranității”: statele membre nu pierd atributul suveranității prin delegare către instituțiile europene ci aceste instituții le reprezintă mai bine interesele naționale. Din punct de vedere al cooperării interstatale la nivelul statelor membre, participarea țării noastre la palierul decizional al instituțiilor Uniunii Europene va influența direct transparența și reprezentativitatea intereselor naționale.

Analiza comparativă a indicatorilor pieței muncii în România, statele membre și țările candidate au validat ipoteza stabilită. Indicatorii pieței muncii în România înregistrează valori medii în raport cu indicatorii înregistrați în statele membre și celelalte țări candidate.

Dintre procesele internaționale de maxim interes pentru înțelegerea tendințelor actuale ale statului bunăstării, lucrarea a luat în considerare procesul integrării europene și procesul complex al globalizării. Statele bunăstării vest europene înregistrează o tranziție de la statul bunăstării de tip keynesian, bazat pe ocuparea deplină a forței de muncă într-o economie națională relativ închisă la un regim al bunăstării bazat pe muncă de tip schumpeterian. La un nivel mai larg, procesul globalizării generează mecanisme capabile să influențeze politicile sociale naționale.

BIBLIOGRAFIE

- Albrow Martin – „*The Global Age State and Society behind Modernity*”, Stanford University Press, Stanford, California, 1997.
- Atkinson Tony, Cantillon Bea, Marlier Eric, Nolan Brian, *Social Indicators – The EU and Social Inclusion*”, Oxford University Press, 2002.
- Benner Mats – „Sweden: continuity and change in the transition between a Keynesian Welfare State and a Schumpeterian Workfare Post-National Regime” Working Paper, Lund, Suedia, 2001.
- Boaventura de Sousa Santos – *Toward a new multicultural conception of human rights*, Routledge, 1995.
- Buzducea, Doru – *Globalizarea. Structuri paradigmactice moderne*, Editura Ars Docendi a Universității București, 2001.
- Castells, Manuel – *End of millennium*, ediția a doua, Blackwell Publishers, 2000.
- Deacon, Bob – „Eastern European welfare states: the impact of the politics of globalization”, in *Journal of European Social Policy*, Sage Publications, 2000.
- Dennis Ian, Guio Anne-Catherine – *Monetary Poverty in EU Acceding and Candidate Countries*, în seria „Statistics in focus Population and Social Conditions”, theme 3 – 21/2003, EUROSTAT, 2003.
- Esping-Andersen, Gosta – *Social Foundations of Postindustrial Economies*, Oxford, University Press, 1999.
- Gamble, Andrew – *Politică și destin*, Editura Antet, București, 2001.
- Haibach Jan; Rusu Bianca; Samzelius Tove; Szabo Béla și Vonica Simona – *Globalisation and the Future of Welfare States – Germany, România and Sweden*, Revista „Calitatea vieții”, Academia Română, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, anul XII,, nr. 1-4, 2001.
- Held David & McGrew Anthony (ed.) – *The Global transformations Reader. An introduction to the Globalization Debate*, Polity Press, 2000.
- Johnson W. Ronald, Minis P. Henry Jr. – *Toward Democratic Decentralization: Approaches to Promoting Good Governance*, http://www.rti.org/Pubs/Toward_demo_decen.pdf, 1996.
- Kouvertaris George, Moschonas Andreas (co-editori) – *The impact of the European Integration, political, sociological and economic changes*, PRAGER, Westport, Connecticut, London, 1996.

- Mărginean, Ioan (coord) – *Analiza comparativă a finanțării politicilor sociale din România, alte țări în tranziție și țările UE*, în „Calitatea vieții”, Revistă de politici sociale, anul XII, nr.1-4, 2001.
- Millon-Delsol Chantal – *Statul subsidiar, Ingerența și neingerența statului: principiul subsidiarității în fundamentele istoriei europene*, Cluj-Napoca, 1997.
- Mishra Ramesh – *Globalisation and the Welfare State*, Edward Elgar, Cheltenham, Marea Britanie, 1999.
- Olsen Johan P. – *Europeanization and Nation-State Dynamics* in Gustavsson, Sverker și Lewin, Leif, „The future of the nation-state”-essays on cultural pluralism and political integration, Graphic Systems, Angarad, 1996.
- Pescaru Dana – „Identitatea europeană între euro-scepticism și euro-optimism” în Ilie Bădescu (coord.), *Geopolitica integrării europene*, Editura Universității din București, 2002.
- Pop Luana (coord.) – *Dicționar de politici sociale*, Editura Expert, București, 2002.
- Prodi Romano – *O viziune asupra Europei*, Polirom, Iasi, 2001.
- Sava Ionel Nicu – „Globalization and Regionalization in Europe. Central Europe and the Carpathian Basin at the Dawn of the 21st Century”, in *Central Europe since 1989 concepts and developments*, Vasile Pușcaș, Dacia, Cluj-Napoca, 2000.
- Schmitter, Philippe C. – *If the Nation-State were to wither away in Europe, what might replace it?*, 1996.
- Șandor, Maria (coord) – *Local Social Services Delivery Study*, București, Banca Mondială, 2002.
- Zamfir, Cătălin, Vlăsceanu, Lazăr (coord) – *Dicționar de sociologie*, Editura Babel, București, 1993.
- Zamfir, Cătălin, Zamfir, Elena (coord) – „Direcții ale reformei statului bunăstării”, în volumul *Politici sociale în România în context european*, Editura Alternative, București, 1997.
- Zamfir, Cătălin (coord) – *Politici sociale în România, 1990–1998*, București, Editura Expert, 1999.
- *** - *How is the European Union meeting social and regional needs?* Colecția „Europe questions and answers”, European Commission, Directorate General for Information, Communication, Culture and Audiovisual Publications Unit, June, Brussels, 1996.
- *** (1) – *Traite d’Amsterdam: ce qui a change en Europe*, colecția „L’Europe en mouvement”, Commission Européenne, 1999.

- *** (2) – The European Social Fund. *Europe investing in people* Collection: „Employment and Social Fund”, Luxembourg Office for Official Publications of the European Communities, 1999.
- *** (3) – The European Employment Strategy, *Investing in more and better jobs*, Employment and Social Affairs, Belgium, 1999.
- *** (4) – „*Instituțiile Uniunii Europene*”, Delegația Comisiei Europene, București, 1999.
- *** *European employment and social policy: a policy for people*, „Collection: Europe on the move”, Directorate-General for Education and Culture, Brussels, p. 4, 2000.
- *** *The Oresund Summer University, The Scandinavian Studies Track*, Roskilde University, Danemarca, 2001.
- *** (1) – *Rapport conjoint sur l'inclusion sociale*, Securite sociale & insertion sociale, Emploi & affaires sociales, Commission Européenne, Luxembourg, 2002.

Pagini de Internet consultate:

<http://www.europa.eu.int>
<http://www.infoeuropa.ro>
<http://euroinfo.cdimm.org/pagjos/ue/institut.htm>
www.uniuneauropeana.go.ro/comisiaatributii.htm
<http://www.euractiv.com>
<http://home.no.net/~enok/tekst/sandemo.htm>
http://www.iue.it/RSC/WP-Abs/97_36.html
<http://netec.mcc.ac.uk/WoPEc/data/Papers/hamqmwops299.html>
http://www.rti.org/pubs/Toward_demo_decen.pdf



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 124/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE CERCETĂRI FINANCIARE ȘI MONETARE
„VICTOR SLĂVESCU”

DEFICITUL BUGETAR CA RESURSĂ ECONOMICĂ

dr. Napoleon POP

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE.....	217
1. PERCEPȚIA DEFICITULUI LA NIVELUL SOCIETĂȚII	218
2. DEFICITUL ECONOMIC ȘI ECONOMIA DE PIAȚĂ	219
3. ACCEPȚIUNILE DEFICITULUI BUGETAR.....	223
4. SEMNIFICAȚIA CA RESURSĂ ECONOMICĂ A DEFICITULUI BUGETAR....	226
4.1. Incursiune în praxeologie.....	226
4.2. Acceptabilitate și limite politice ale deficitului bugetar	228
4.3. Constrângerile deficitului bugetar	229
4.4. Administrarea deficitului bugetar ca resursă economică	230
BIBLIOGRAFIE	233

INTRODUCERE

Demersul reprezentat de titlul acestei părți a studiului „Deficitul economic” are ca principal scop ieșirea din anumite angoase ale cetățeanului liber, fie simplu trecător pe stradă sau pradă a abordărilor partizane ale mass-media, fie a întreprinzătorului, politicianului sau decidentului. Cuvântul furt este la ordinea zilei, iar deficitul economic în definiția lui cea mai largă intră cu preeminență în sfera lui de instigare, creând un stres puternic asupra celor care în mod obiectiv, într-o economie de piață, fundamentată pe libera inițiativă și concurență (conform art. 135 din Constituția revizuită a României), sunt nevoiți să-și ia soarta în mâini.

Prin actul lor de voință independent asumat se realizează un obiectiv politic de la sine, în care s-a investit puțin până acum, respectiv clasa mijlocie a cărei soartă este legată, în primul rând, de sănătatea economică a societăților mici și mijlocii. Este de la sine înțeles că în noul sistem economico-social statul nu poate asigura locuri de muncă în mod direct decât celor implicați în birocrăția instituțională (0,8-1,0 milioane de persoane). Ce se întâmplă cu restul de 9 milioane de persoane forță de muncă potențial activă, din care datele oficiale spun că numai 4,6 milioane sunt salariați ori au venituri ca întreprinzători?

Încercarea de abordare științifică (practic de aducere aminte sau de reactualizare) a deficitului bugetar ca resursă economică are ca principal scop inițiativa retratării acestuia în mod echilibrat și complet, astfel încât riscul unui deficit la nivel micro sau macro, chiar normal, să fie perceput ca un fenomen obiectiv, obligatoriu sau o realitate din care trebuie extrase toate concluziile necesare.

În democrația economică și economia de piață deficitul economic controlat, de bună credință, are o certă valoare în oferta de bunuri și servicii cu tot lanțul de efecte pozitive asupra reechilibrării economice a sistemului. Această parte pozitivă a deficitului economic trebuie conștientizată cel puțin de la o limită considerată convențional periculoasă, pentru a contribui, și prin această abordare, la o opinie favorabilă economiei de piață, singura care și-a dovedit, până acum, cu imperfecțiunile cunoscute, viabilitatea și chiar virtuozitatea de a produce dezvoltare, de a genera progres și de a da cetățenilor prosperitatea meritată muncii depuse.

Deficitul economic este parte a deciziilor executivului, ale legislativului și ale întreprinzătorului, parte componentă inseparabilă a politicilor și mecanismelor economice bazate pe pârgii financiare și nu pe acte administrative.

Acceptarea lui, dar mai ales o nouă și mai clară identificare a acestuia, conformă valorilor democrației economice, a funcțiunilor acestuia este cu atât mai necesară cu cât avem nevoie de o economie de piață funcțională. Buna credință și dezincriminarea cu privire la deficitul economic, începând cu opinia publică și terminând cu instituțiile de control, inclusiv abordări noi legislative, toate sunt o șansă dată tuturor celor care se bucură de libertatea de a alege între a fi salariat sau patron, între executant și acționar etc.

1. PERCEPȚIA DEFICITULUI LA NIVELUL SOCIETĂȚII

Dicționarele, de orice natură, tratează cuvântul sau termenul de „deficit” cu explicații orientate, de regulă, spre trezirea sentimentului de îngrijorare și preocupare. Conotația negativă sau rea este predominantă, deficitul fiind, în tot cazul, ceva care nu este de bine.

Considerat **un rezultat**, deficitul reflectă efectul unei acțiuni deficitare, al unui comportament deficitar. Obiectivitatea sau subiectivismul deficitului ca rezultat nu pot fi despărțite de motivația acestuia, voluntară sau de culpabilitate.

Predominanța unei astfel de caracterizări a noțiunii de deficit, în general, și de deficit economic, în special, aduce în atenție și aspectul de moralitate a acestuia, ceea ce imprimă o tendință fie de evaluare directă a acestuia, scoasă din context, fie de corelare negativistă, ambele la fel de greșite.

“Cultura” despre deficitul economic la nivelul populației însumează, cu precădere, doar acele opinii ale specialiștilor care privesc disfuncțiile deficitului și nu neapărat funcțiunile sau calitățile de ansamblu ale acestuia, așa cum au fost descrise într-un capitol anterior.

2. DEFICITUL ECONOMIC ȘI ECONOMIA DE PIAȚĂ

Dacă acceptăm teza conform căreia, la intervale de timp, când se acumulează suficiente cunoștințe, avem nevoie de reconsiderări și reconstrucții conceptuale, atunci tranziția de la o economie centralizată la una de piață poate fi considerat un astfel de moment.

Totuși, există o anumită **specificitate** a acestui moment, care însă nu contravine teoriei structurii științei economice și evoluției acesteia.

În primul rând, prin încercarea de față răspundem din nou invitației lui Kant făcută rațiunii, în lucrarea sa „Critica rațiunii pure”.

Fiind în tranziție, putem perifraza această invitație în sensul că rațiunea (economică) trebuie să ia asupra ei, din nou, sarcina dificilă a cunoașterii de sine și să facă apel la o instanță care urmează nu numai să-i garanteze pretențiile noi legitime (calitățile deficitului economic), dar să și respingă încercările neîntemeiate ale vechilor mentalități de uzurpare ale acesteia (a rațiunii).

În al doilea rând, tranziția avea nevoie de acceptarea unor revizui (conceptuale) în știința economică (românească socialistă) față de care n-ar fi trebuit să se sustragă chiar secvențe sau teorii întregi care păreau definitiv încheiate, așa cum menționa Ștefan Georgescu în lucrarea sa „Epistemologie”.

În al treilea, rând teza economiei dinamice și comparative, înglobând modelul științei și doctrinei economice, trebuia eliberată de o anumită ideologie care dă conotații și face aserțiuni nepotrivite economiei de piață și mai ales funcționării acesteia.

Ca urmare, specificitatea momentului trebuia să dea cel puțin noi definiții constrângerilor deficitului economic prin prisma pârgurilor economico-financiare, și nu a celor excesiv administrative folosite de vechiul sistem.

Chiar acceptând o realitate, că o categorie de specialiști, prin funcțiile deținute, atribuțiile avute, contactele profesionale împlinite, au acceptat sau au trebuit să accepte o nouă raționalitate noțiunilor economice, opinia publică generală a rămas, în continuare, captivă ideologizării de tip vechi a acestora.

Economia de piață impune **raționalitatea economică** înainte de „moralitatea egalitarismului sau eticii și echității sociale”, sintagmă celebră a vechiului sistem. Chiar principiile europene ale coeziunii sociale și solidarității pun la bază raționalitatea economică, bazată pe singura morală a alocării concurențiale, și nu administrativ-ideologice, a resurselor pentru a optimiza atât costurile, cât și profiturile.

Inexistența unui mecanism de transfer a culturii economiei de piață spre cetățeni și formarea unei opinii publice corecte despre acest model economic a

avut ca efect accentuarea riscurilor și denigrarea calităților noului sistem economic în percepția publică generală.

Așa se explică credințele false că piața creează șomaj înainte de oportunități, că mănâncă valoarea înainte de a o crea, că avem nevoie de economie de piață, dar statul să aloce resursele, că prețul pieței este o hoție când vorbim de vânzarea activelor de stat și multe alte frustrări generate, în principal, de utilizarea acelorași noțiuni sau categorii economice cărora nu li se atașează și conținutul conferit de „noul” sistem economic.

Așa se explică continuarea percepției și accepțiunii unilaterale a deficitului economic, o valoare cu semn minus sinonimă falimentului, cuvânt eufemizat și el prin sintagma lichidării juridice etc.

Economia de piață nu a renunțat la principiul echilibrului, deosebirea fundamentală fiind acceptarea dezechilibrelor în proporția în care sunt o pârgă a dezvoltării și nu catalogarea lor generală ca un rezultat al ineficienței sau, mai rău, al ilegalității.

Deficitul economic are semnificația sa pozitivă atât la nivelul micro cât și macroeconomic, iar prima breșă conceptuală în România tranziției la economia de piață a avut loc la momentul Snagov II, în anul 2000. În strategia dezvoltării economico-sociale a României pe termen mediu s-au acceptat și programat deficite economice ca pârgă ale atragerii investițiilor străine și creșterii productivității muncii naționale pe baza tehnologiilor noi.

Este primul semnal politic al recunoașterii deficitului economic ca resursă a dezvoltării, dar acest moment nu trebuie să rămână singular nici ca decizie politică și nici ca un efort vag de reconceptualizare.

Și totuși, efectul acestui moment de nouă abordare politică a deficitului economic este benefic, cu limitele respective, dar cu șanse de amplificare, dacă îi vor fi reconsiderate funcțiunile pozitive și riscurile raportate la obiectivul unei economii de piață funcționale și nu la cel al unei economii administrate.

Ajungem în acest punct la **interferența dintre economie și politică**, mai ales în planul acțiunii practice, ca subiect epistemologic de mare întindere și complexitate.

Din perspectiva temei noastre sunt relevante întrebările care privesc:

1. manifestarea relațiilor de putere în structura unui anumit tip de economie și la nivelul diferiților agenți economici, statul fiind unul din aceștia;
2. instrumentele utilizate și limitele raționale de intervenție a statului în economie;
3. mecanisme de interferență a elementului politic în viața economică într-o societate democratică cu economie de piață.

Toate aceste întrebări au de a face cu clarificarea conceptului de deficit economic, tratarea acestuia din punct de vedere politic și economic, dar mai ales cu rolul acestuia în economia de piață.

În legătură cu prima întrebare

Este cert că pentru o perioadă îndelungată de timp economia de piață – deși statuată ca obiectiv și caracterizare a economiei României încă în prima forma a Constituției țării din 1991 – a fost considerată ca o raționalitate abstractă și ruptă de realitate. Dacă pentru populație era un element de surpriză și așteptare, clasa politică a accentuat pe realitățile care îi conveneau cel mai bine: intervenție statală masivă, sector de stat supraextins, monopoluri de stat, predilecția spre funcția regulatoare a statului în sectorul social.

Această realitate a convenit și să fie conservată cât mai mult, atât cât s-a putut (privatizare neterminată nici astăzi), dar intrarea în parcursul obligatoriu al preaderării la UE a făcut ca o opțiune politică să fie înlocuită cu alta. „Bătălia” pentru economia de piață funcțională, ca și criteriu al aderării la piața unică, a restructurat treptat manifestarea relațiilor de putere față de economie, în ansamblu, pentru a ne putea îndrepta spre tipul de economie necesar integrării europene.

Aceeași manifestare translatată la nivelul agenților economici a parcurs același drum: agentul economic stat, reprezentat de peste 1000 de regii autonome și 6000 de societăți comerciale, s-a restrâns la câteva companii naționale de stat și de regii și câteva sute de societăți comerciale cu capital majoritar de stat a căror privatizare ar trebui finalizată. Interferența administrativă a politicului în economie a slăbit cel puțin din punct de vedere al canalelor directe de influență, rămânând însă valabile pârghiile administrativ-financiare de alocare a resurselor în mod preferențial și activismul clientelar care obturează și opacizează transparența alocărilor.

La întrebarea a doua

Instrumentele de intervenție ale statului în economie și limitele lor raționale nu pot fi definite decât prin prisma doctrinară a puterii, ca răspuns, deloc neinteresat, la anumite realități economice.

De regulă, atât intervenția exagerată a statului în economie – în numele echității și bunăstării -, cât și lipsa totală de intervenție – în numele principiilor liberalismului -, sunt criticabile, aparent, în aceeași măsură. Pericolul recunoscut este că în ambele extreme se poate ajunge la un atentat la libertate, în primul caz la cea politică, în al doilea caz la cea economică.

Intervenția statului prin instrumente pasive în economie, de dragul echității, subjugă politic beneficiarul-individ, evident cu foloase pentru putere, după cum neintervenționismul irațional reduce manifestarea șanselor egale, iar individul este subjugat economic de forțele pieței.

Libertatea economică, vorbind de deficitul economic ca rezultat al unui comportament, nu poate fi decât aceea care, acordată unui individ, nu încalcă aceeași libertate a altui individ.

Victor V. Bădulescu arată, printre altele, în lucrarea sa „Tratat de politică comercială” că: „libertatea (politică și economică) este rezultatul unei evoluții înrândite de două tendințe opuse: una, dictată de preocupările individualiste,

urmărind o activitate cât mai puțin țărmurită pentru individ; alta dictată de preocupările și necesitățile vieții în societate, care urmărește restrângerea libertății individului, fie în folosul intereselor generale ale societății, fie pentru a asigura puțința de manifestare individuală a celorlalți indivizi”.

Interpretarea acestei teze ne duce la aceeași concluzie, că înfăptuirea deplină a unei singure tendințe ne duce fie la anarhie, fie la tiranie.

Or, percepția corectă a deficitului economic nu poate fi decât undeva rațional așezată între cele două limite, tocmai pentru a-i vedea și partea sau funcțiunile lui bune într-un sistem economic.

La a treia întrebare

Mecanismul de interferență a elementului politic în viața economică într-o societate democratică, cu economie de piață trebuie construit de așa manieră încât să nu uzurpe chiar valorile esențiale ale democrației politice și economice, cele legate de individ căruia îi sunt garantate (inclusiv prin Constituția revizuită a României – 2003) activitățile economice, dreptul de proprietate, libera inițiativă, șanse egale într-o competiție loială.

Aici trebuie să-i dăm dreptate lui Friedman care subliniază în lucrarea sa „Free to choose” că libertatea economică este o premisă esențială a libertății politice.

De aici se impune concluzia, cu privire la toată filosofia intervenționismului statului, că, acceptând determinismul lui Friedman, libertatea economică în democrația reală este aceea care permite indivizilor să coopereze unii cu alții fără coerciție și fără conducere centrală, ea este aceea care micșorează însuși spațiul asupra căruia puterea politică poate fi exercitată.

Evident, piața liberă are nevoie de o dispersie a puterii (de aici principiile descentralizării, deconcentrării, dereglementării) tocmai pentru a compensa orice tendință de concentrare a puterii politice.

Mergând pe ideile lui Friedman, orice mecanism de interferență a statului (care are o culoare politică) în viața economică trebuie să disjunge permanent combinarea totală a puterii politice cu cea economică, întrucât o astfel de situație nu poate duce decât la tiranie.

Tirania este aceea care a impus doctrinar și ideologic conotațiile negative ale deficitului economic, creând *a priori* sentimentul de frică și vinovăție și construcția opiniei publice reprobabile față de acesta.

3. ACCEPȚIUNILE DEFICITULUI BUGETAR

Prezentarea acestui subiect îl circumscriem, de acum încolo, exclusiv noului statut și funcțiilor sociale pe care le are de îndeplinit știința economică în raport cu economia de piață.

Cel mai pregnant instrument administrativ, însă generator de pârgii obiective de intervenție în economia de piață este bugetul. Tot talentul unei administrații democratic alese, în intervenția sa pe plan economic, este exprimat de construcția bugetului, privit ca cel mai complex mecanism de reglare grosieră și fină a funcțiunii pieței cu obiective exogen impuse și cu sens de dezvoltare echilibrată și sustenabilă.

Dacă s-ar înțelege mai repede această teză, multe din dezbaterile asupra intervenționismului statului și-ar dovedi sterilitatea, căci ceea ce trăim astăzi este continuarea încă a inversării țăntelor de intervenționism statal, declarând că vrem o economie de piață funcțională, dar acționând după principiile unei economii centralizate.

Explicitarea elementelor componente ale unui buget într-o economie de piață, deci inclusiv al deficitului bugetar, are nevoie de rigoare raportată la valorile democrației, mai ales în înțelegerea funcțiilor sale economice și sociale, fixării finalității și reglării sistemului economic național.

Dar, mai întâi de acestea, se simte nevoia folosirii în construcția unei eventuale noi teorii (ceea ce este prea mult spus) a unei tipologii de valori disociate de însăși valoarea economică a deficitului bugetar.

Acestor valori disociate le-am spus **accepțiuni ale deficitului bugetar**, înainte de a fi tratat ca o simplă valoare cu semn negativ.

a) Scop și mijloc

Deficitul bugetar, luat ca o cheie de boltă în mecanismul economic, combină în același timp un scop și un mijloc. Prin caracterul lui de indicator sintetic (astăzi criteriu de convergență), deficitul bugetar reconciliază o teză greșită, avansată în teoriile economice (despre care vorbește Fr. Perroux citându-l pe Lionel Robbins) că scopurile și mijloacele sunt opuse (economisții pozitiviști), economia tratând doar mijloacele.

O problemă fundamentală a mecanismului economic ridicată de un deficit bugetar nu poate fi abordată excluzând societatea sau socialul.

În cel mai bun concept liberal privind funcționarea economiei de piață, bugetul are un rol profund social, întrucât el reflectă delegarea unor drepturi ale indivizilor liberi, pe baza principiului subsidiarității statului, un rău necesar, dar care trebuie să producă acele bunuri și servicii publice pe care piața (dominată de raționalitatea economică cost-beneficiu) nu și le asumă să le genereze singură.

Este mai mult decât evident că deficitul bugetar ca mijloc nu poate fi disociat de scop.

b) Valoare axiologică

Deficitul bugetar este o valoare în sine, acceptată, într-o construcție teoretică și practică economică (bugetul), fără de care alte premise sau postulate (cum sunt acțiunea pieței, concurența, maximizarea profitului, bunăstarea socială) nu se pot întâmpla în condițiile unei realități economico-sociale și ea acceptată (de regulă pe baza unor analize structurate).

Valoarea în sine a deficitului bugetar nu înseamnă cunoaștere pură în economie, ci recunoașterea că el este expresia unor proiecte și rezonanțe sociale, respectiv necesități identificate ale cetățeanului.

c) Concept de acțiune umană

Conform lui Cornel Popa, acțiunea umană este definită ca o succesiune de schimbări controlate (de regulă), a cărei finalitate este producerea unor valori sau satisfacerea unor trebuințe. Ludwig Grumberg spune același lucru, poate mai elaborat, în sensul că activitatea umană este orientată spre satisfacerea trebuințelor social-umane, răspunzând unor scopuri sau obiective.

Nimic din aceste definiții nu contravine însuși conceptului de acțiune umană a deficitului bugetar, cuprinzând – în același timp cu acțiunea umană – și urmărirea unor obiective. Tot nimic nu justifică existența unui deficit bugetar dacă el nu are o finalitate reflectată în starea generală economico-socială, deci inclusiv incidente asupra socialului, care justifică acțiunea umană.

Caracterul acestei finalități, pozitive sau negative, moralitatea sau imoralitatea ei le excludem pentru moment din prezentarea acestei accepțiuni.

d) Componentă cognitiv-informațională

Agentul stat este înzestrat cu gândirea colectivă reprezentată de executiv. Tocmai această „înzestrare” trebuie să fie permanent iluminată de informație și cunoaștere a ceea ce reprezintă deficitul bugetar (ca mărime, structurare) raportat la mediul de acțiune al agentului stat, programele, mijloacele și scopurile acțiunilor acestuia.

Componenta cognitiv-informațională a deficitului bugetar pune în evidență cel puțin două lucruri:

- existența funcției de reglare economico-socială;
- Încadrarea acțiunii umane în sistemul economic dat, în perspectiva descrisă de scopul sau obiectivele acesteia.

e) Criterii de valorizare a sistemului/acțiunii economice

Tratarea acestei accepțiuni a deficitului bugetar a inspirat chiar demersul acestui capitol, deficitul bugetar ca resursă.

Problema criteriului de valorizare prezintă pericole și capcane multiple, datorate în primul rând insuficienței cunoașterii în general, a cunoașterii economice în special, și a nivelului culturii economice în societate.

Pericolele sunt reprezentate de prejudecăți, înclinații de abordare, preconcepții venite dintr-un tip de educație etc., care instituțional se regăsesc cu predilecție la acele agenții statale care controlează agentul economic.

În tratatul său de economie, vol. 1, Aurel Iancu apreciază, cu privire la criteriul de valorizare a unui sistem economic, pericolozitatea pentru praxisul economico-social a **aprecierii unilaterale și a lipsei de obiectivitate**, prin înclinația de a privi sau trata doar o categorie din părțile unui sistem (cele bune sau cele rele). Și mai departe: „... un sistem economic poate fi și trebuie apreciat nu atât după principiile afișate de instituțiile componente, cât mai ales de rezultatele reale economice și sociale obținute”.¹

Dacă bugetul este un instrument în slujba rezultatelor, atunci deficitul bugetar este automat un criteriu de valorizare a politicii economice generale, dar nu strict în sensul definițiilor de dicționar, ci al totalității accepțiunilor conferite.

Ca urmare, valoarea axiologică a deficitului bugetar este mai degrabă un fenomen social și nu unul natural/material, exprimând clar o relație între un obiect și subiect.

Obiectului i se acordă un rang ierarhic și o semnificație (pozitivă sau negativă) numai în virtutea raportării acestuia la aspirațiile subiectului.

Întrebarea crucială decurgând din acest subcapitol este dacă semnificația deficitului bugetar ca obiect/obiectiv raportată la subiect/aspirații are un singur sens? Cine și de ce dă un singur sens acestei semnificații? Această tratare unilaterală, de regulă, negativă, este morală?

Am tratat accepțiunile de mai sus ale deficitului bugetar în principal pentru a răspunde la astfel de întrebări, dar cel mai mult de a ne elibera, ca exponenți ai cercetării economice, de conotațiile predominant negative și chiar de implicațiile legale ale tratării simpliste contabile a deficitelor în general.

¹ Aurel Iancu, *Tratat de economie*, vol. 1, p. 165, Editura Economică, București, 1993.

4. SEMNIFICAȚIA CA RESURSĂ ECONOMICĂ A DEFICITULUI BUGETAR

4.1. Incursiune în praxeologie

Încercarea de a explica semnificația de resursă economică a deficitului bugetar o începem cu întrebarea dacă bugetul (bunul public) unui stat poate fi identificat cu un sistem de organizare a activităților umane¹. Credem că răspunsul este afirmativ, întrucât buget de stat este sinteza unei astfel de organizări cu următoarele precizări:

- a) bugetul este forma de organizare a activităților umane la nivelul societății incumbând responsabilitatea unui executiv reprezentativ;
- b) bugetul îmbină un ansamblu de resurse umane și materiale, structurate în vederea precizării și realizării obiectivelor pe care o societate și le propune și le asumă prin executivul reprezentativ.

Iată cum praxeologia activităților umane organizate, privite din punct de vedere al exercițiului puterii – executivul – ne conferă posibilitatea de a privi bugetul ca efectul unei acțiuni mult mai complexe decât o simplă tabelare a veniturilor și cheltuielilor.

Este fascinant că această abordare este inspirată de Thierry de Montbrial, care, tratând problemele praxeologice nu a ajuns chiar la ideea de buget național. Totuși, pe baza analizei teoretice a componentelor elementare numite de el „unități active”² ca obiect de studiu al praxeologiei, se poate sugera că bugetul național este nu numai o formă de organizare a activităților umane, ci și un mod de manifestare al puterii (socialul – subiectivul) asupra unor resurse.

Dacă un stat poate fi identificat cu o „organizație” (definită ca un sumum de norme și proceduri), atunci puterea este tocmai capacitatea „organizației” de a activa resursele și de a le imprima o direcție în vederea realizării de obiective. Este ușor să vedem în bugetul de stat tocmai un astfel de instrument prin care puterea (executivul) aplică conceptul de putere sub dublul său aspect, respectiv capacitatea de activare (mobilizare) propriu-zisă a resurselor și capacitatea de conducere ca atare.

Mai trebuie făcută o precizare, și anume, că în cadrul bugetului de stat, puterea se exercită asupra lucrurilor (aspect tehnic dominant), fără ca aspectul uman să fie absent ori neglijat (cu el, ca resursă, pentru el, ca obiectiv).

Mai trebuie să reamintim că un aspect esențial al puterii este capacitatea de a fixa obiective și strategii pentru o societate (grup de cetățeni – unitate activă), lucru care este inseparabil de responsabilitatea față de bunul public.

¹ Thierry de Montbrial, *Acțiunea și sistemul lumii*, Editura Expert, București, 2003.

² Thierry de Montbrial, *Acțiunea și sistemul lumii*, Editura Expert, București, 2003, p. 3-76.

Bunul public este, în principal, rezultatul iterării execuției succesive a bugetului, a colectării veniturilor publice și a cheltuirii lor pe bunuri și servicii publice, acolo unde statul – prin putere – a fost mai bine poziționat în producerea lor decât individul prin inițiativa sa.

Tratând problemele bugetului în raport cu socialul, ajungem și la cea mai delicată problemă și anume că bugetul este și un instrument parte al sistemelor decizionale, și, ca urmare, el nu poate fi izolat de interesele specifice ale puterii, interese promovate potențial și ulterior efectiv prin însăși legitimizarea puterii (alegeri libere și corecte).

Plasarea bugetului unui stat în sfera mult mai largă a praxeologiei o considerăm absolut necesară din punct de vedere al finalității acestui capitol, respectiv identificarea deficitului ca o resursă economică.

Mai mult, deficitul bugetar plus cheltuielile bugetare, generatoare de bunuri și servicii publice, necesită o analiză mult mai profundă decât valoarea pecuniară a acestora, devenind clar că procedurile constituționale (formale), chiar într-o democrație privită ca normă și nu ca ideologie, nu sunt suficiente pentru a explica semnificația pe care o căutăm.

Dacă încercăm să concluzionăm această incursiune, atunci deficitul bugetar, ca valoare cu semn negativ sau proporție în PIB, trebuie corelat cu mai multe aspecte:

- a) deficitul bugetar este parte integrantă a resurselor activate (umane și materiale) pentru atingerea unor obiective;
- b) activarea resurselor este o datorie a puterii/executivului, legitimată prin acceptarea obiectivelor de către societate prin exercițiul democrației;
- c) puterea nu poate fi izolată de interesele specifice ale conducătorilor înșiși, interese devenite pregnante prin legitimitatea lor;
- d) **opțiunea pentru un deficit bugetar este parte a sistemului decizional** în care este implicată puterea, mai mult decât ascensiunea ei prin procedurile constituționale;
- e) responsabilitatea bunului public asumată de un stat, gestionat vremelnic de o anumită putere (executiv) legitimată, nu înseamnă și o automată realizare a obiectivelor în limitele în care au fost activate resursele;
- f) pe cale de consecință, **deficitul bugetar poate fi considerat o politică de suplimentare a resurselor de la un moment dat**, opțiune a puterii, care nu poate fi străină de interesele acesteia și de anumite constrângeri legale, dar și convenționale;
- g) deficitul bugetar, deși exprimă o acțiune a puterii asupra lucrurilor (bunurilor publice), această acțiune trebuie să privească în final factorul uman, necesitățile spirituale și materiale ale acestuia în zona subrogării statului în realizarea acelor obiective pe care individul singur nu le poate atinge;

- h) cu atât mai mult, **deficitul bugetar trebuie să se regăsească într-un bun public**, nu din simplă moralitate, ci din rațiunea de existență a statului și de acțiune a puterii.

4.2. Acceptabilitate și limite politice ale deficitului bugetar

Dacă potențialul poate fi identificat cu un portofoliu de resurse permanent reamenajabile în conformitate cu anumite „restricții” (de obiective, de natură cantitativă, de standarde etc.), atunci deficitul bugetar este o amenajare a unui potențial de către putere vizavi de anumite obiective.

Este acceptabilă această amenajare de potențial prin deficitul bugetar, înțelegând prin el, de fapt, o resursă? Este ea și morală, având în vedere că deficitul bugetar de astăzi devine o datorie ce va fi plătită, în final, tot de cetățean?

Răspunsul trebuie privit prin responsabilitatea puterii, cea politică în primul rând, întrucât cetățeanul vrea rezultate, vrea bunuri și servicii tangibile, de calitate și îl interesează mai puțin valoarea deficitului ca sumă trecută cu semnul minus sau procent în PIB.

Deficitul bugetar ca resursă economică trebuie judecat în primul rând prin contraponderea lui în bunuri publice, iar moralitatea și acceptabilitatea acestuia trebuie raportată, în primul rând, față de calitatea și cantitatea efectivă a acestei contraponderi. Deficitul bugetar – matematic sau contabil – ca o sumă de diferențe valorice impersonale de la diferite capitole de cheltuieli este mai puțin relevant pentru ceea ce ne-am propus.

Ne place sau nu ne place, este mai corect ca deficitul bugetar să fie identificabil ca o contrapondere în bunuri publice precise, destinația acestuia să fie sigură, palpabilă și materială, cetățeanul să o poată vedea și simți. Aceasta poate fi considerată singura moralitate a deficitului bugetar, politică, economică și financiară, după acceptarea întâmplării lui, ca decizie politică.

O astfel de abordare impune ca deficitul bugetar, la fel ca și o cheltuială publică să aibă o destinație precisă la nivelul proiectului de buget. Antamarea resursei economice suplimentare, ca deficit bugetar, justificabilă politic trebuie să servească unui obiectiv bine definit atât ca realizare, cât mai ales ca efecte publice.

Predominanța unei astfel de abordări se impune din punct de vedere al transparenței, vizibilității și credibilității cheltuielilor publice și angajării datoriei publice.

De asemenea, deficitul bugetar își confirmă calitatea de resursă economică când îndeplinește condiția regăsirii lui în bunuri publice al căror consum creează condițiile de acoperire a câtimii de datorie publică provocată.

Predominanța așezării deficitului bugetar pe „găuri negre” este realitatea privirii acestuia cu suspiciune și temeri, în condițiile în care execuția bugetului „topește” destinațiile cheltuielilor în bunuri publice prin însăși caracteristica mo-

nedei, bună pentru orice fel de plată, și pe cale de consecință, în flux de cheltuieli depersonalizate.

Anticipăm prin această abordare nu numai o posibilă, ci și necesară aprofundare a elaborării proiectului de buget pe bază de programe și proiecte, forma actuală de prezentare căpătând rangul doi, al execuției pur tehnice, al analizei contabile, al înscrierii în conturile naționale, al controlului de rutină al curții de conturi etc.

Cu alte cuvinte, oportunitatea deficitului bugetar (care poate fi și zero) trebuie mai mult racordată la obiective și mai puțin la acceptarea unei sume algebrice, ceea ce ar însemna, printre altele, că toate domeniile contribuie cu o câtime la deficitul bugetar, o responsabilitate dispersată a ordonatorilor de credit și, nu în ultimul rând, acceptarea deficitului ca un rău necesar, fără consecințe pozitive.

4.3. Constrângerile deficitului bugetar

Din aceeași perspectivă pe care vrem să o întărim, de resursă economică a deficitului bugetar, și vorbind despre constrângeri, trebuie să ne întoarcem la definițiile științei economice. Dintre acestea o preferăm pe cea a lui Raymond Barre înainte de cele ale lui P. Samuelson și E. Malinvaud.

“Știința economică este știința administrării resurselor rare. Ea studiază formele pe care le ia comportamentul uman în amenajarea acestor resurse, le analizează și explică modalitățile în care un individ sau o societate afectează mijloace limitate pentru satisfacția unor nevoi numeroase și nelimitate”¹.

Din această definiție transpare ca dominant comportamentul uman în amenajarea resurselor rare, iar acest lucru trebuie să ne ducă la ideea de semnificație ca resursă economică a deficitului bugetar.

În primul rând, deficitul bugetar trebuie interpretat ca o resursă economică rară cu mai multe accepțiuni:

- rară propriu-zis, înglobând caracteristica fundamentală a tuturor resurselor;
- rară, în sensul angajării responsabile a acesteia;
- rară, în sensul câtimii acceptabile.

În al doilea rând, deficitul bugetar este decis prin comportamentul uman, o responsabilitate asumată care nu poate fi decât politică în vederea realizării unor obiective.

În al treilea rând, raționalitatea unui deficit bugetar, ca resursă economică rară, impune în mod necesar un raport cost-beneficiu: **afectarea de mijloace limitate pentru nevoi numeroase.**

Cu alte cuvinte, efectul deficitului bugetar trebuie să aibă un înțeles perceptibil la nivelul societății (și nu al individului), dincolo de cel al specialiștilor.

¹ Raymond Barre, *Economie politique*, PUF, vol. 1, ediția a 10-a, 1975, introducere generală, cap. I, paragraful 2.

O resursă rară se folosește întotdeauna cu restricții sau este supusă unor constrângeri. Cât de laxe pot fi aceste constrângeri poate fi o întrebare retorică după experiența acumulată într-un secol de management economic și după câteva decenii de funcționare a FMI și a Grupului Băncii Mondiale.

Aceste constrângeri nu mai sunt convenționale, ci au devenit ele o știință. Indicatorii de convergență economică la nivelul zonei euro sunt tocmai expresia unei astfel de științe, cu atât mai mult că nu este vorba de o țară, ci de un grup de state, punând într-o interacțiune funcțională, spre aceleași obiective, tot atâtea economii naționale, fiecare cu resursele sale rare.

Dacă deficitul bugetar, ca resursă rară, este în atenția științei economice din punct de vedere al comportamentului uman, atunci decizia privind deficitul bugetar poate fi bănuită de voluntarism. Acest lucru, în prezent, nu mai este posibil, în general, datorită riscurilor ca o resursă rară să se regăsească într-o „gaură neagră”, și în special, datorită unei discipline constituite sau impuse datorită apartenenței la cluburi liber alese.

Această disciplină, alături de știință, vine să confirme semnificația de resursă economică a deficitului bugetar, „amenajarea” ei invitând la raționalitatea folosirii unei resurse rare.

Putem concluziona că însăși constrângerile la care este impus deficitul bugetar, care privesc utilizarea lui ca resursă rară, impactul comportamentului uman, mărimea lui admisă ca standard sau disciplină întregesc și întăresc, în final, semnificația lui de resursă economică.

Această resursă nu există „per se”, ci numai în raport cu un obiectiv bine stabilit și definit, prin care puterea își poate demonstra capacitatea de activare a ei, inclusiv din punct de vedere al recuperării, și mai ales cea de gestiune, adică obiectivul să se întâmple pentru binele comunității.

4.4. Administrarea deficitului bugetar ca resursă economică

Prin prisma faptului că deficitul bugetar este considerat o resursă economică suplimentară în anumite limite, administrarea acestuia trebuie să urmeze reguli stricte.

Prima regulă, în raport cu demonstrația pe care am încercat să o dezvoltăm, este necesitatea precizării cu exactitate a destinației acestui deficit. Folosirea lui impersonală ca o sumă a neacoperirii cheltuielilor publice, în diverse domenii, nu-i relevă potențialul pozitiv, ci îi accentuează conotația negativă și chiar caracterul lui ermetic descifrabil doar pentru specialiști.

Deficitul bugetar fiind în primul rând un act politic al puterii, el necesită o explicație credibilă, în ceea ce se transformă ca bun public. Sensul deciziei politice este credibilitatea obiectivului finanțat prin deficitul bugetar, și nu mărimea deficitului în limitele constrângerilor. Ca urmare, capacitatea mobilizării lui ca resursă constă în convingerea asupra finalității și că această finalitate este în fapt bine administrată.

A doua regulă privește faptul că un deficit bugetar asumat ca resursă economică pentru un obiectiv este consumat la întregul nivel, apreciindu-se că obiectivul poate fi realizat în parametri care i-au argumentat necesitatea, folosindu-se întreaga finanțare alocată. Este greșit modul în care un deficit bugetar normat este îmbunătățit, raportându-se o micșorare a acestuia prin execuția bugetului. Îmbunătățirea este pur contabilă reflectând situații din cele mai diverse:

- o creștere neașteptată a veniturilor bugetare suplimentând direct resursele;
- economisiri la cheltuieli reflectând incapacitatea totală de cheltuire pe unele destinații, ca urmare a inexistenței proiectelor tehnice sau cheltuieli mai mici nerespectând parametri inițiali ai unor proiecte;
- dilema sau paradoxul transferului de cheltuieli de la o destinație la alta, cu semnificația evidentă a nerealizării unor obiective – bunuri publice etc.

Ca urmare, îmbunătățirea (scăderea) deficitului bugetar cu relevanță matematică, contabilă, nu este și garanția utilizării lui eficiente ca resursă economică. Acest lucru întărește ideea că gestiunea „en gros” a deficitului bugetar, în semnificația lui de decizie politică a puterii, este cu totul altceva decât simpla execuție bugetară tehnică cu care suntem obișnuiți și prin care suntem tentați să ne bucurăm de economii în valoare neavând siguranța realizării obiectivelor fizice, a tangibilității acestora. Societatea este interesată în realizarea bunului public promis, la timp și în parametri așteptați și nu în raportarea de economii care, de regulă, pentru un buget construit cu un deficit, sunt virtuale.

A treia regulă – și aici observăm convergența spre administrarea tehnică a deficitului bugetar – este că finanțarea acestuia ca resursă economică trebuie să fie neinflaționistă. În caz contrar, nu facem decât să reducem valoarea reală a resursei economice normată prin deficitul bugetar, cu aceleași repercusiuni negative asupra realizării obiectivului – cantitatea dar mai ales și/sau calitatea bunului public.

Pledoaria pentru aceste reguli are rolul de a demonstra necesitatea completării analizei execuției bugetului prin prisma cheltuielilor, inclusiv a deficitului, cu executarea obiectivelor, aceasta din urmă nu limitată la ceea ce se întâmplă în prezent (pe bază de sesizări sau din oficiu).

Executarea obiectivelor bugetare trebuie făcută prin prisma percepției consumatorului bunului public și nu numai al „câinelui de pază” al banului public, scop în care va trebui elaborată o metodologie specifică. La urma urmelor putem accepta necesitatea aplicării aceluiași concept de „protecție a consumatorului” și în cazul unei execuții bugetare. Aceasta va ajuta la realizarea distincției majore între procesul de cheltuire a banului public și impactul social al acestei cheltuiuri prin oferta reală de bunuri și servicii publice.

În acest punct atingem moralitatea bugetului și implicit a deficitului bugetar ca resursă economică, strâns legată de responsabilitatea puterii față de bunul public așteptat de cetățeni, în mare parte contribuabili la veniturile publice.

Cheltuiala banului public este o fațetă a principiului subsidiarității. Ce nu poate cheltui eficient cetățeanul pentru anumite bunuri și servicii de care are nevoie, se poate presupune că poate cheltui statul, către care cetățeanul a transferat prerogativele asigurării bunurilor și serviciilor publice. Ca urmare, este moral ca statul să răspundă în fața cetățeanului pentru atribuțiile delegate de acesta în mod constituțional.

Buna credință și prezumția de nevinovăție ne obligă să credem în moralitatea construcției bugetare și, implicit, a deficitului normat asumat de putere. Prin prisma acestei moralități, deficitul bugetar nu este în primul rând o pierdere sau o cauză a creșterii datoriei publice (atrăgând după sine conotațiile rele), ci o încercare de perpetuă reamenajare a resurselor economice (rare) în vederea satisfacerii unor nevoi numeroase (chiar nelimitate). Acest demers este absolut moral, fiind dominat de necesitățile societății, deficitul bugetar fiind instrumentul.

Există și o altă modalitate de a justifica moralitatea unui deficit bugetar ca resursă economică. Aici trebuie să facem apel din nou la definiția științei economice și a caracterului acesteia, trecând prin obiectul și natura științei economice.

Într-o scrisoare din 1938, Keynes îi scria lui Ray Harrod, cu referire la coerența logică, prin modelare, a economiei și la arta de a alege modele pertinente, că economia este o știință morală și nu o știință naturală, întrucât ea face apel la introspecție și judecăți de valoare.

Afirmația ne pune în dificultate cu răspunsul dacă în economie există obiectivitate. Aici, suntem puși în fața posibilității de a separa o analiză pozitivă eliberată de judecăți de valoare de o analiză normativă care implică astfel de judecăți.

Coborând la postulatul formulat de Max Weber (că în științele sociale există posibilitatea obiectivității) spre tema noastră, trebuie să evităm capcana unei astfel de dileme, încercând și o simplificare a lucrurilor.

Deficitul bugetar are nevoie de o analiză pozitivă dublată de analiza coerenței interne și a impactului judecăților de valoare. Este vorba de judecățile de valoare *a priori* opțiunii pentru un deficit bugetar, care încearcă să-l fundamenteze pentru a fi acceptabil pentru cetățean din punct de vedere al obiectivului urmărit (normat) și de judecăți de valoare *a posteriori*, prin care să se constate rațional îndeplinirea obiectivului.

Această abordare morală este impusă de știința economică nu numai prin obiceiuri, ci și prin etica care trebuie să o caracterizeze, mai ales când este vorba de impactul politicilor publice asupra comunității. Deficitul bugetar este, la urma urmei, o formă de implementare a puterii, în care „puterea nu se justifică decât prin opere în care este vorba de binele oamenilor”.¹

Buna credință ne spune că a face politică spre binele oamenilor este moral.

¹ Thierry de Montbrial, *Acțiunea și sistemul lumii*, Editura Expert, București, 2003, cap. XI: Morală și politică, p. 358.

BIBLIOGRAFIE

- Bădulescu Victor V., *Tratat de politică comercială*, Editura Scrisul Românesc, Craiova, 1945.
- Friedman Milton & Rose, *Free to Choose*, New York, 1980.
- Georgescu Ștefan, *Epistemologie*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1978.
- Grumberg Ludwig, *Axiologia și conduita umană*, Editura Politică, București, 1972.
- Iancu Aurel, *Tratat de economie*, Editura Economică, București, 1993.
- John Michael, *The Structure of Economic Systems*, Yale University Press, New Haven, 1976.
- Kant Immanuel, *Critica rațiunii pure*, Editura Științifică, București, 1960.
- Montbrial Thierry de, *Acțiunea și sistemul lumii*, Editura Expert, București, 2003.
- Perroux Fr., „Les conceptualisations implicitement normatives et les limites de la modélisation en économie”, în: *Axiologie et science de l'homme, Cahier de l'ISEA*, vol. IV, nr. 12, 1970.
- Popa Cornel, *Teoria acțiunii și logica formală*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1984.
- *** *Dictionary of Economics and Business*, Erwin Essen Nemmers, Littlefield, Adams & Co, New Jersey, 1974.
- *** *Dicționar de filosofie*, Editura Politică, București, 1978.
- *** *Dicționarul explicativ al limbii române (DEX)*, Academia Română, Editura Univers Enciclopedic, București, 1998.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 125-126/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII**

**IMPACTUL SOCIAL DIFERENȚIAT
AL CREȘTERII COSTURILOR
UTILITĂȚILOR PUBLICE
ASUPRA CONSUMULUI
POPULAȚIEI**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Autori:

dr. Mariana Stanciu (coord.)

dr. Adina Mihăilescu

Mihnea Preotesi

Cristina Tudor

CUPRINS

INTRODUCERE.....	241
1. PREMISELE FUNCȚIONĂRII SOCIALE A FAMILIEI/GOSPODĂRIEI ROMÂNEȘTI ÎN TRANZIȚIE	243
1.1. Tendințe de schimbare ale unor practici de consum colectiv	243
1.2. Problema delimitării trebuințelor minime ale omului modern	245
2. PRECARIZAREA SITUAȚIEI ECONOMICE A POPULAȚIEI MAJORITARE DIN ROMÂNIA	247
2.1. Dimensiunile sărăciei în România	248
2.2. Precarizarea situației economice a salariaților și trebuințele de integrare socială ale acestora	249
3. EVOLUȚII RELEVANTE ALE STRUCTURILOR DE CONSUM ÎN ANII TRANZIȚIEI	252
3.1. Caracteristici esențiale ale modelului de consum statistic mediu	252
3.2. Deteriorarea severă a parametrilor cantitativi și calitativi ai consumului alimentar	257
3.3. Înzestrarea locuințelor cu bunuri de folosință îndelungată strict necesare – un lux pentru populația majoritară	263
3.4. Ponderea cheltuielilor nealimentare în totalul cheltuielilor de consum – în scădere pentru majoritatea categoriilor de consumatori, după anul 2000.....	265
3.5. Creșterea tarifelor serviciilor creează presiuni în sensul schimbării ierarhiei clasice a trebuințelor	268
4. IMPACTUL SOCIAL DIFERENȚIAT AL CREȘTERII CHELTUIELILOR UTILITĂȚILOR PUBLICE ASUPRA CONSUMULUI POPULAȚIEI	272
4.1. Diferențierea cheltuielilor pentru întreținerea locuinței	272
4.2. Efectele sociale ale datoriilor la plata întreținerii locuinței	275
4.3. Microstrategii de răspuns ale populației față de criza sistemului centralizat de distribuție a utilităților publice	278
4.4. Situația în iarna 2003 – 2004	280
5. CE ESTE DE FĂCUT	284
BIBLIOGRAFIE	285
ANEXE	287

INTRODUCERE

Între evoluțiile economice care au preocupat în cel mai ridicat grad opinia publică românească, în ultimii cinci ani, au fost și cele vizând problemele de administrare, exploatare și implementare a noilor politici de prețuri în cadrul sistemului centralizat de furnizare a utilităților publice. Efectele economice și sociale ale deficiențelor existente în cadrul sistemului respectiv au fost resimțite acut, în domeniul calității vieții unor segmente largi de populație, îndeosebi în mediul urban.

Prin prezenta lucrare ne propunem să oferim o imagine generică asupra manierei în care *disfuncțiile (tehnice, organizatorice ș.a.) existente în cadrul rețelei naționale de servicii pentru locuire și distribuție a utilităților publice (gaze naturale, apă, energie termică, energie electrică) precum și politicile economice susținute de creșterea a prețurilor acestor utilități – pe fondul general al accentuării dificultăților socioeconomice ale tranziției – au generat o nouă criză a locuirii la bloc și au afectat advers echilibrul deja precar al structurilor de consum ale populației din România, în intervalul 1990-2003, dar în special în intervalul 1997 – 2003. În contextul de față vom investiga aspectele concrete ale diferențierii impactului economic și social al acestor anomalii, asupra accesului populației majoritare la oportunitățile de consum existente în sfera bunurilor și serviciilor de bază, în vederea desfășurării unei vieți normale în comunitatea românească actuală.*

Criza sistemului centralizat de distribuție a utilităților publice agravează situația deja critică din domeniul locuirii. Chiar și fără aceasta, *condiția actuală a locuirii în blocuri a devenit tot mai discreditată în aprecierile populației*, din cauza *numeroaselor dezavantaje ale rezidenței în comun în mediul urban* (confortul relativ redus oferit de multe dintre blocurile situate la periferiile orașelor sau în unele zone insalubre – suprafețe de locuire subdimensionate, nivel relativ ridicat de poluare fonică sau industrială, lipsa unor spații amenajabile pentru garaje sau locuri de joacă pentru copii, lipsa unor facilități urbane de strictă necesitate în apropierea locuințelor etc.) ori ca urmare a acumulării unor probleme grave ce țin de *uzura avansată a construcțiilor mai vechi* (deteriorarea instalațiilor de canalizare, a celor de alimentare cu utilități, deteriorarea fizică a clădirilor).

Necesitatea de a schița dimensiunile teoretice esențiale ale normalității în domeniul consumului populației din țara noastră, în prezentul context de analiză, derivă din amploarea deosebită a procesului de precarizare a resurselor socio-economice disponibile la nivelul populației majoritare, de-a lungul tranziției, și diminuarea accentuată a accesului acesteia la bunurile și serviciile

de bază – adică acele bunuri și servicii emblematice pentru un mod de consum modern, structurat în limitele presupuse de un standard de viață decent.

Pentru a concretiza evoluția decalajelor existente între resursele economice disponibile la nivelul diverselor categorii de familii/gospodării, și resursele în mod obiectiv necesare susținerii unui standard de viață decent, de-a lungul tranziției, vom prezenta succint dimensiunile fenomenului sărăciei din România, și vom raporta situația existentă, la normele standardului de viață decent, definit în cadrul ICCV, începând din anul 1990.

În cadrul expunerii, vom face referiri și la *principalele mutații ce s-au produs în anii tranziției, în sfera modelului de consum statistic mediu al populației din România* și a influențelor pe care creșterea disproporționată a costurilor la utilitățile publice le-a indus în dinamica acestuia.

Autorii

1. PREMISELE FUNCȚIONĂRII SOCIALE A FAMILIEI/GOSPODĂRIEI ROMÂNEȘTI ÎN TRANZIȚIE

1.1. Tendințe de schimbare ale unor practici de consum colectiv

Diminuarea resurselor economice aflate la dispoziția populației majoritare, în vederea *susținerii statutului de integrare a familiei/gospodăriei în viața comunitară*, a debutat cu cel puțin un deceniu înainte de anul 1989.

Impulsul masiv spre modernizarea modului de viață din România, de la începutul anilor '60, a devenit în cele din urmă, un proces dificil de susținut, prin metodele regimului comunist. Totuși, *reorientarea în timp a modelelor de consum dominante în societatea românească din a doua jumătate a secolului XX* (adică acele modele larg reprezentate statistic în masa populației) s-a efectuat prin *asimilarea unor elemente mereu noi de modernitate*, în contextul dinamic al *ofertei de bunuri și servicii* al economiei naționale. Astfel, dacă în anul 1948, din cei peste 15,8 milioane de locuitori ai României, 76,6% trăiau în așezări de tip rural, având obiceiuri de consum de tip tradițional, *la finalul celor 45 de ani de comunism, mai mult de jumătate (53,2%) din populația țării locuia în orașe*, având un *comportament de consum* adaptat noilor restricții dar și libertăților din urban. Industrializarea treptată a economiei și, într-o oarecare măsură, importul unor produse de fabricație străină, din anii '70-'80, au facilitat accesul populației, la numeroase bunuri de consum, în proporții de masă.

Pe de altă parte, asumarea de către stat a organizării unor servicii sociale, precum educația sau sănătatea publică, și reglementarea accesului universal la acestea au încurajat asimilarea de către populație a numeroase practici moderne de consum de tip colectiv.

Promovarea, vreme de decenii, a unei ideologii egalitariste și formalizarea accesului populației la bunurile și serviciile de bază, prin intermediul unor structuri de tip colectivist, au marcat profund modelele de consum și atitudinile populației majoritare față de unele oportunități de consum.

În principiu, apelarea la unele soluții clasice de restrângere a externalităților sociale, prin *crearea unor oportunități de consum cu acces de tip colectiv*, adresate unor segmente largi de populație, a fost adoptată în mai multe domenii ale satisfacerii trebuințelor populației, prin intermediul ofertei sociale, aceasta neconstituind un fenomen specific doar țărilor foste socialiste. Astfel de soluții s-au conturat, la scară mai mult ori mai puțin extinsă, în toate țările care au parcurs o etapă de industrializare a economiei și au dezvoltat un sector consistent al serviciilor pentru populație.

Pentru toate aceste țări, în deceniile nouă-zece ale secolului trecut, *problema reglementării accesului populației, la structurile de consum de tip colectiv, a suferit revizuirii serioase*. Chiar și în țările vest (și nord)-europene, având regimuri politice de orientare net social-democrată, în ultimele două decenii, au avut loc reforme consistente în sfera reglementării accesului la serviciile sociale cu adresabilitate de tip colectiv (medicale, de educație, de asistență socială, de locuire, de asigurări sociale etc.).

Orientarea generală a acestor reforme a fost aceea de a analiza, dintr-o nouă perspectivă, rentabilitatea socială dar și economică a fiecărui domeniu al ofertei sociale, studiindu-se atent posibilitatea dar și legitimitatea socială a implicării beneficiarilor în susținerea costurilor presupuse de funcționarea domeniilor în cauză. Acest fapt a determinat formularea unor noi reglementări privind accesul populației la unele servicii prestate anterior cu titlu gratuit sau cu înlesniri de plată.

O asemenea tendință a avut loc și în România, după anul 1990, când simultan cu reforma economică, au fost inițiate și o serie de reforme în sectorul social. Reglementările ca și practicile de consum colectiv din multe domenii (educație, medicină preventivă, medicină alopatică, asistență socială, servicii de locuire etc.) au suferit schimbări radicale, determinate de noile infrastructuri organizatorice și structuri instituționale adoptate, dar și de noile raporturi economice din zona cerere-ofertă de bunuri și servicii.

În România în tranziție însă, dificultățile economice întâmpinate de populație, pe fondul deficitului de politici sociale dar și al ezitărilor de ordin organizatoric și administrativ ale structurilor instituționale aflate în curs de reformare, au determinat o diminuare severă a accesului populației majoritare, și în special al celei sărace, la oportunitățile de consum colectiv.

Acest efect a fost resimțit masiv și în domeniul consumului colectiv de utilități din urban. Amploarea fără precedent pe care au luat-o construcțiile de locuințe, din anii '70-'80, a impus adoptarea, la vremea respectivă a unor soluții ieftine și cât mai facile de alimentare colectivă cu utilități, a numeroaselor blocuri de locuințe nou construite. Dar ceea ce atunci părea a fi un „pachet de soluții” oportune la problema creșterii rapide a cererii de locuințe în urban, s-a transformat recent, într-un „pachet de probleme” ale locuirii și, pentru unele familii, chiar ale rezidenței în urban.

Consumul energetic al populației din țara noastră – fiind deja, de multe decenii, unul dintre cele mai scăzute din Europa – a fost și mai mult afectat negativ, prin politicile de liberalizare a prețurilor și retragerea treptată a statului din gestionarea sectoarelor economiei naționale (care a vizat parțial și sectorul energetic). Pe acest fond, s-a declanșat și criza alimentării locuințelor la bloc cu utilități publice. Aceasta a situat în centrul atenției generale problema ineficienței aparatului tehnic și lipsa de profesionalism a colectivelor de angajați ce deservește rețeaua publică de alimentare cu utilități. Totodată, a constrâns con-

sumatorii vizați să găsească noi soluții de conectare la rețeaua publică de utilități și de contorizare individuală a consumurilor.

Prin renunțarea, în etape succesive, la subvenționarea de către stat a consumului energetic al populației, după anul 1990, au devenit vizibile, la nivel public, costurile aberante pe care sistemul centralizat de alimentare cu utilități ale blocurilor de locuințe le-a generat, prin activitatea sa, vreme de decenii. Cu toate acestea, abia în ultimii ani, rețeaua centralizată de alimentare cu utilități a locuințelor la bloc s-a transformat, în conștiința tuturor, într-un sistem deosebit de costisitor, cu randament tehnic și economic extrem de scăzut. O soluție tehnico-economică acreditată vreme de decenii drept acceptabilă, pentru majoritatea populației rezidente la bloc, a devenit, în special după anul 1997, imposibil de susținut economic, pentru un număr tot mai mare de consumatori.

Decalajele mari dintre prețurile utilităților publice și capacitatea redusă a populației de a plăti notele de plată ale întreținerii locuințelor, au accentuat tendințele generale de dezagregare socială, au creat presiuni și distorsiuni mari în sfera cheltuielilor de consum ale majorității gospodăriilor din România și au subminat structurile de consum colectiv din domeniul alimentării cu utilități publice.

Ca efect al acestei crize, mulți rezidenți la bloc au fost expulzați din locuințe, în vederea recuperării datoriilor mari acumulate la întreținere, în timp ce alții au fost deconectați forțat de la rețeaua de termoficare, aceștia fiind nevoiți să suporte consecințele dure ale condiției lor economice precare, chiar și pe timp de iarnă.

1.2. Problema delimitării trebuințelor minime ale omului modern

În prezent, populația din România trăiește într-o țară relativ săracă, cu un grad relativ ridicat de modernizare. Deoarece multe dintre politicile și soluțiile moderne, virtual valide, de structurare a așezărilor umane și de organizare a vieții social-economice din România au fost aplicate, vreme de decenii, în condițiile unei penurii cronice de resurse economice, în prezent, ne confruntăm masiv cu dezavantajele unei modernizări realizate în pripă, cu resurse minime și în absența unei concepții superioare de dezvoltare durabilă.

Totuși, largi segmente ale populației din România trăiesc astăzi într-un context de viață modern, desfășoară activități în instituții de tip modern, deși locuiesc preponderent în așezări umane cu un deficit ridicat de urbanizare și realizează venituri de mărimea celor din țările slab dezvoltate.

Trebuințele acestei populații sunt dictate deci, în mare parte, și prin specificul dificultăților de integrare socială, generate de nivelul relativ scăzut de dezvoltare și organizare a societății românești actuale. Așadar, resursele necesare viețuirii populației majoritare, în așezările românești actuale, care sunt

afectate profund de sărăcie și de multiple crize de sistem societal, nu trebuie definite în termenii unor trebuințe strict biologice sau tradiționale. Acestea nu pot fi definite relevante nici măcar în termenii sărăciei relative, dat fiind nivelul foarte scăzut al veniturilor medii ale populației, ci este firesc să aibă în vedere trebuințele de integrare socială normală (decentă) ale omului modern.

Iată de ce, Institutul de Cercetare a Calității Vieții utilizează cu predilecție metoda normativă, pentru stabilirea minimului de resurse necesare traiului unei persoane/familii/gospodării, în condițiile actuale de dezvoltare ale României.

Cuantumurile aferente consumurilor teoretice alocate unei unități de analiză (persoană/familie) au la bază studii speciale de econometrie și sociologie a consumului, țin seama de situațiile concrete ce pot să apară în viața de zi cu zi a diverselor tipuri de consumatori, precum și de relațiile ce se constituie în cadrul unor modele de consum dominante, din perspectiva oportunităților de consum celor mai probabile.

O atenție deosebită a fost acordată evoluției situației economice a familiilor de salariați cu 2 copii, al cărei model de consum este urmărit îndeaproape – pe diverse capitole ale dinamicii sale – și de către Institutul Național de Statistică.

Trebuie să precizăm însă că *în cadrul coșului de bunuri și servicii strict necesare unui trai decent*, considerat în cadrul ICCV, nu au fost luate în calcul o seamă de *trebuințe ce vizează unele situații de criză* ce pot interveni în viața unei persoane /familii /gospodării – situații cu atât mai probabile, cu cât *conjunctura socioeconomică românească încă perpetuează multiple crize de sistem și practici sociale informale ce invalidează multe dintre oportunitățile formale de acces la consum ale populației majoritare*. De exemplu, nu au fost introduse în coș cheltuieli de tipul extraplăților presupuse de solicitarea unui (unor) medic(i) deși aceasta constituie o practică generală și larg recunoscută.

În limitele acestor precizări, între anii 1990–2003, ICCV a monitorizat continuu relațiile dintre nivelul veniturilor aferente diverselor tipuri de familii și nivelul minim de trai, definit pentru *pragul de subzistență* dar și pentru *minimul unui trai decent*.

2. PRECARIZAREA SITUAȚIEI ECONOMICE A POPULAȚIEI MAJORITARE DIN ROMÂNIA

Conceptul de precaritate definește o realitate complexă, de natură economică, socială, psihologică și, nu în ultimul rând, spirituală.

În termeni economici, precarizarea situației populației majoritare din România vizează, printre altele, deteriorarea echilibrului dintre resursele/veniturile disponibile și cerințele obiective ale consolidării/menținerii statutului de integrare socială a familiei/gospodăriei în cadrul comunității moderne. O asemenea evoluție este de natură să afecteze advers toate dimensiunile vieții sociale, familiale și individuale.

Precarizarea situației economice a populației majoritare înglobează, pe de o parte, fluxurile create în sfera venituri – cheltuieli de consum, cheltuieli de investiții, iar pe de altă parte, stocurile de capital (capital economic, capital uman, capital social).

Un proces de precarizare economică, odată declanșat, poate atrage o familie /gospodărie într-o spirală descendentă, mai mult sau mai puțin abruptă, a calității vieții, care poate atinge starea de sărăcie.

Studiile asupra sărăciei, realizate până în prezent, utilizează diverse metode pentru măsurarea acesteia și identifică, în consecință, mai multe grade-tipuri de sărăcie (absolută – relativă, extremă – severă – relativă, obiectivă – subiectivă).

Conceptul de *sărăcie absolută* este mai controversat în rândurile specialiștilor, decât cele de *sărăcie relativă* sau *sărăcie subiectivă*, deoarece acesta *exprima o abordare de tip normativ a trebuințelor esențiale* ale unui consumator. El se referă la o anumită *scală de valori* care este asociată cu *stilul de viață*, ceea ce îi conferă o anumită relativitate (Wagner, P. ș.a., 1998).

Conceptul de sărăcie relativă a fost utilizat intens în cercetările realizate în țara noastră (în cadrul Ministerului Muncii și Solidarității Sociale, Institutului de Cercetare a Calității Vieții, Institutului de Igienă și Sănătate Publică, Institutului Național de Statistică ș.a.) în scopul determinării nevoilor de nutriție, îmbrăcăminte, adăpost, igienă, educație și odihnă, participare la viața societății, pe grupe de vârstă, sexe etc.).

Deși conceptele de sărăcie extremă și sărăcie severă au conținuturi științifice distincte, conceptul de sărăcie absolută le înglobează în bună parte.

Când conceptul de sărăcie absolută este utilizat într-o accepțiune mai îngustă, luând în calcul doar resursele necesare supraviețuirii biologice, acesta vizează doar sărăcia extremă. Un astfel de indicator este relevant însă numai pentru acele țări slab dezvoltate, unde resursele absolut necesare existenței

oamenilor, ca membri ai societății, se confundă cu cele necesare supraviețuirii biologice. România nu se află în această situație.

În anii tranziției, Raportul Mondial al Dezvoltării Umane a situat România în mod constant între țările cu dezvoltare medie și nu între cele în curs de dezvoltare. Și totuși, în România, potrivit unor estimări recente, în jur de 30% din populația țării trăiește în diverse grade de sărăcie (un procent trăiește în sărăcie extremă).

Trebuințele unui om modern, cu atât mai mult cu cât acesta trăiește într-o societate modernă dar săracă sunt mult mai complexe decât cele exprimate strict în jurul existenței biologice. Modelul de consum al unui asemenea subiect va include, în mod necesar, pe lângă bunurile și serviciile ce vizează existența biologică, și o seamă de facilități în planul accesului la educație, cultură, comunicații – adică la acele oportunități de consum ce condiționează dezvoltarea umană.

Iată de ce orice demers de definire a unui minim de resurse necesare traiului unei familii /gospodării din România actuală, trebuie să vizeze un standard de viață minim decent, care să facă posibilă integrarea acestuia în comunitatea românească modernă, cu toate tarele și caracteristicile sale actuale.

2.1. Dimensiunile sărăciei în România

În anul 2001, într-o situație de *sărăcie extremă* trăia 1% din populația țării.

În *sărăcie severă* – definită prin lipsuri masive și persistente, care afectează în timp capacitățile unei funcționări sociale normale – trăiau în jur de 12% din populația României.

În *sărăcie* – definită ca deficit de resurse în raport cu exigențele unui trai minim decent, trăiau alte 17% din populația țării (*Revista de asistență socială* nr. 3/2003, PNASPIS, p. 8).

Pe grupe de vârstă, cei mai afectați de sărăcie sunt copiii și tinerii până la 24 de ani adică familiile cu copii, tinerii și familiile foarte tinere (tabelul nr.1).

Tabelul nr. 1

Rata sărăciei în România pe grupe de vârstă în intervalul 1995-2001

Grupe de vârstă	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	25,3	23,3	27,7	27,4	26,6	30,5	29,6
0-15 ani	28,1	26,6	30,8	30,5	30,6	35,7	34,4
16-24 ani	33,0	31,3	36,0	35,8	35,2	39,9	38,2
25-49 ani	20,9	19,7	24,0	24,0	23,9	28,0	26,6
50-64 ani	21,7	19,8	23,8	22,8	20,3	24,7	23,7
65 ani și peste	28,0	23,2	27,9	27,5	25,1	26,1	28,6

Sursa: *Revista de asistență socială* nr.3/2003, PNASPIS, p.76.

Spre deosebire de țările prospere din Occident, în România, *sărăcia relativă* nu poate fi definită relevant prin raportarea pragului sărăciei la veniturile medii, deoarece acestea sunt mult prea scăzute, din perspectiva trebuințelor implicate de menținerea unui nivel decent de viață.

Estimarea subiectivă colectivă a parametrilor unui *minim decent de viață*, pentru populația din România, se situează teoretic, între două repere aflate într-o dinamică proprie, necorelată – standardul de viață al celor integrați fără probleme în viața socială a comunității românești actuale și standardul de viață generic, aproximat intuitiv, al clasei de mijloc din țările europene prospere. Într-o asemenea accepțiune, populația din România situată în prezent în această categorie, este relativ dificil de estimat.

Estimările populației din România indică însă faptul, că în jur de *o treime din populație trăiește în sărăcie subiectivă*, ceea ce denotă un grad ridicat de conștientizare a dimensiunilor reale, obiective ale sărăciei, la nivel național.

2.2. Precarizarea situației economice a salariaților și trebuințele de integrare socială ale acestora

În general, în orice societate de tip modern, cei mai mulți dintre cei care muncesc, reușesc ca prin veniturile realizate astfel să se mențină, cel puțin pe intervalul angajării în muncă, deasupra pragului de sărăcie relativă și cu atât mai mult, deasupra celui de sărăcie absolută. Prin excelență, salariații din industrie, activități agricole sau servicii fac parte dintre acele categorii de populație chemate să susțină economic bunăstarea socială generală.

În România însă, lucrurile nu stau astfel. Deși în tranziție, numărul de salariați s-a redus aproape la jumătate, iar contribuția veniturilor de tip salarial în bugetul gospodăriilor a scăzut simțitor față de anul 1990, veniturile salariale dețin în continuare ponderea cea mai ridicată în totalul veniturilor populației.

În principiu, vreme de mai mulți ani, salariații au susținut prin taxele și impozitele pe care le-au plătit, în jur de 70% din bugetul de stat. Și asta pentru că alte surse s-au mobilizat mai greu. Nivelul mediu real al salariilor a fost și este însă relativ scăzut. De aceea, în tranziție, România a dispus, ani la rând, doar de bugete de austeritate.

Valurile succesive de sărăcire a populației, din anii '90, au afectat din plin și pe salariații cu salarii mici. Între aceștia s-au aflat mulți dintre cei care înainte de anul 1989 realizau un nivel mediu de acces la bunurile și serviciile de bază. Ca urmare, *în anul 1998, în România exista cea mai ridicată rată a sărăciei salariale din Europa Centrală și de Est – 44,5% la 4\$ PPC/zi (Transition Report 2000, p.107). Aproximativ o treime dintre gospodăriile de salariați (29,7% în anul 1998, conform Teșliuc M., Pop L., Teșliuc E.D., 2001) trăiau sub nivelul minim de subzistență.*

Această stare de vulnerabilitate, caracterizată prin echilibrul extrem de fragil între nevoile și resursele ce pot fi mobilizate în sensul asigurării unui trai decent, este rezultatul *procesului continuu de precarizare a condițiilor de viață ale populației majoritare din anii tranziției*.

Precaritatea economică a unei gospodării poate fi definită și în termenii echilibrului dintre veniturile disponibile și trebuințele de consum minime, din perspectiva asigurării unui trai decent.

Pe de altă parte, aceasta poate fi caracterizată și în termeni de capital sau resurse materiale, sociale și/sau psihologice, posibil a fi implicate în susținerea acestui echilibru.

În această perspectivă, precaritatea este rezultatul unui proces de precarizare cu o dublă determinare – *precarizarea echilibrului fluxurilor de venituri și cheltuieli și precarizarea capitalurilor de ordin material* (de exemplu, bunuri de folosință îndelungată), *social* (relații sociale) și *psihologic* (încredere în viitor etc.).

În ceea ce privește populația din România, procesul de precarizare a echilibrului dintre veniturile salariale și consumul minim asociat traiului decent, a început să-și facă simțită prezența odată cu primele măsuri de liberalizare a prețurilor, în anul 1990 (tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 2

Evoluția salariului mediu net real, în prețurile anului 1990

- lei -

Anul	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Suma	3381	2771,7	2410,9	1999,5	2008,0	2260,0	24474,0	1911,0	2040,6	2026,3	1944,4	266638,4

Sursa: prelucrări ale ICCV, după date din Buletinele statistice lunare ale INS și publicații ale Ministerului Finanțelor.

Dacă, în ceea ce privește salariul mediu net, acesta reprezenta în anul 2000, cca 60% din valoarea sa reală din 1989, scăderea salariului minim a fost cu mult mai drastică. În anul 2000, acesta din urmă a ajuns la 26,1% din valoarea sa în anul 1989, rămânând în continuare departe de nivelul de referință, chiar dacă situația sa s-a ameliorat oarecum în ultimii ani (tabelul nr. 3).

Tabelul nr. 3

Salariul minim net real pe economie, în prețurile anului 1990

- în lei -

Anul	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Suma	2000	1862,1	1096,6	785,6	700,2	699,8	648,2	553,5	617,6	543,0	622,4	886,8

Sursa: prelucrări ICCV după date din Buletinele statistice lunare ale INS și date de la Ministerul Finanțelor.

Comparând *diverse tipuri de venituri familiale* cu nivelul *minim de subzistență* și respectiv cu *nivelul minim decent* – calculate prin metoda *normativă în cadrul ICCV*, obținem o imagine clară, asupra raporturilor economice și a presiunilor existente în sfera structurării cheltuielilor de consum totale ale diverselor tipuri de familii de salariați și pensionari (anexele nr.1-5).

Începând din anul 1990, un salariu mediu pe economie plus alocațiile cuvenite la doi copii, nu mai acopereau cerințele unui trai decent pentru o familie de patru persoane, iar începând din anul 1991, familia care dispunea de aceste venituri, nu mai putea acoperi nici măcar cerințele minimului de subzistență (anexa nr. 2).

Dacă avem în vedere o gospodărie alcătuită din patru persoane (părinți plus doi copii minori), combinația de venituri alcătuită din două salarii minime nete și alocațiile cuvenite copiilor a putut acoperi, în toată perioada 1990-2003 doar o mică parte din necesarul unui trai decent, oscilând între 81,6%, în 1990, și 20,5%, în 1999 (anexa nr. 1).

Dacă în octombrie 1990, un venit salarial mediu net la nivelul economiei naționale plus alocațiile celor doi copii permiteau familiei luate ca exemplu să acopere necesarul de consum estimat pentru minimul de subzistență, în continuare aceste venituri, luate laolaltă, s-au aflat cu mult sub acest minim (anexa nr. 2).

Un factor de precarizare a situației gospodăriilor cu copii îl reprezintă și erodarea valorii alocației pentru copii, care, alături de ajutorul social, a cunoscut, în perioada 1990-1999, cea mai substanțială scădere în termeni reali, între toate beneficiile sociale.

Între factorii care au contribuit la configurarea unei asemenea situații, menționăm disproporția sistematică dintre nivelul general al prețurilor bunurilor și serviciilor de consum și nivelul veniturilor populației salariate. În plus, creșterea accentuată a costului energiei termice și electrice, îndeosebi după anul 1997, a însemnat în fapt, creșterea unor cheltuieli inelastice, ceea ce a afectat în special gospodăriile cu venituri mici. Aceasta a generat numeroase situații de sărăcire extremă și excluziune socială. Efectele sociale ale creșterii prețurilor utilităților publice s-au manifestat, atât la nivel individual (la nivel de gospodărie), cât și la nivelul economiei comunitare.

În aceste condiții, orice conjunctură nefavorabilă, care a determinat un dezechilibru de o anume gravitate între veniturile și trebuințele de consum ale gospodăriilor, a dus la migrarea gospodăriilor în cauză din situația de criză financiară temporară, spre zona unui cerc vicios al sărăciei.

Într-un cadru mai general, se pune problema în ce măsură mecanismele producerii și distribuției bunăstării sociale funcționează în sensul acoperirii costurilor asociate unui trai decent. În alți termeni, problema pusă în discuție este cea a excluziunii sociale a unui număr important de gospodării de salariați aflați în situația de a nu-și mai putea asigura un trai decent.

3. EVOLUȚII RELEVANTE ALE STRUCTURILOR DE CONSUM ÎN ANII TRANZIȚIEI

3.1. Caracteristici esențiale ale modelului de consum statistic mediu

Restricțiile majore care condiționează, în mod curent, exprimarea opțiunilor de consum ale populației din țara noastră, derivă pe de o parte, din relațiile ce se constituie între nivelul real al veniturilor populației și ponderea cheltuielilor de consum cu caracter obligatoriu implicate de modelele de consum dominante, iar pe de altă parte, dintre înclinațiile spre consum ale populației (exprimate prin cererea efectivă de bunuri și servicii) și gradul de adecvare la cerere a ofertei de mărfuri.

Principală destinație actuală a cheltuielilor gospodăriilor din România este consumul de bunuri și servicii, al cărui ordin de mărime, în ultimul deceniu, a acoperit în jur de trei sferturi din cheltuielile totale. În anii 2001 și 2002, acesta s-a ridicat la 73% din cheltuielile totale. Cheltuielile de consum au reprezentat, în anul 2002, în medie 4.744,7 mii lei pe gospodărie (INS, 2003, p. 47).

Libertatea consumatorilor din România de a-și satisface acele trebuințe, care definesc omul modern în societatea europeană actuală, a fost limitată sever, atât înainte de 1989, cât și în anii tranziției, din cauza nivelului relativ scăzut al veniturilor, a caracterului prioritar al anumitor tipuri de cheltuieli, a limitelor ofertei de bunuri și servicii de pe piață, și, nu în ultimul rând, datorită tendinței firești de a satisface la un nivel cât mai ridicat trebuințele alimentare de bază. Valurile succesive de sărăcire a populației, ce au avut loc în anii tranziției au determinat manifestarea unor fenomene de excludere de la consumul unor bunuri și servicii de bază a unor categorii largi de consumatori.

Structura cheltuielilor totale de consum ale gospodăriilor din țara noastră, în intervalul 1990–2002, evidențiază ponderea extrem de ridicată a cheltuielilor pentru produsele alimentare la aproape toate categoriile de consumatori – exceptând, îndeosebi în ultimii ani ai intervalului, gospodăriile al căror cap este patron. În acest sens, se detașează gospodăriile de țărani și cele de șomeri (în anii 1997, 1998), și gospodăriile de pensionari (în anii 1993, 1994) ale căror cheltuieli alimentare au avut o pondere extremă în totalul cheltuielilor de consum (tabelul nr. 4 din pagina următoare).

În anul 2002, ca și în ceilalți ani ai tranziției, ponderea cheltuielilor pentru plata impozitelor, taxelor, contribuțiilor și cotizațiilor a fost relativ ridicată. Pentru gospodăriile în ale căror venituri au predominat veniturile salariale această pondere a fost de 22,6%, pentru gospodăriile de patroni ce conțin și membri salariați, – 15,9%, iar pentru gospodăriile de șomeri și pensionari nivelul impunerii publice s-a ridicat la 8,2%, respectiv 7,8%. Cel mai puțin, la acest

capitol, au plătit gospodăriile de lucrători pe cont propriu (5,1%) și cele de agricultori (1,8%).

Tabelul nr. 4
Structura cheltuielilor totale de consum ale gospodăriilor din România în intervalul 1990 – 2002

-% -

Salariați													
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
A*	49,4	51,4	55,9	58,0	60,0	59,8	56,4	58,1	54,8	50,9	50,6	49,2	46,6
NA**	36,5	36,3	34,1	30,2	27,2	28,5	31,4	28,6	28,5	29,2	27,8	26,8	27,5
S***	14,1	10,3	10,4	11,6	12,8	11,7	12,2	13,3	16,5	19,9	21,6	24,0	25,9
Țărani													
A*	67,0	71,4	75,1	76,6	77,1	59,3	57,6	58,8	58,8	57,0	57,4	73,3	71,1
NA**	22,5	21,7	18,1	16,7	15,3	33,5	35,9	33,8	33,5	34,4	34,8	18,8	20,3
S***	7,5	6,9	6,7	6,9	7,6	7,2	6,5	7,4	7,7	8,6	7,8	7,9	8,6
Pensionari													
A*	58,2	63,5	66,9	67,1	67,7	58,9	58,6	59,4	58,9	54,6	54,3	59,7	57,0
NA**	23,3	21,6	20,1	18,3	16,8	29,7	30,4	28,6	26,6	28,8	29,1	20,9	22,7
S***	18,5	14,9	13,0	14,6	15,5	11,4	11,0	12,0	14,2	16,6	16,6	19,4	20,3
Șomeri													
A*	...	...	...	...	...	62,2	65,5	63,3	63,2	59,6	60,1	61,6	59,3
NA**	...	...	...	...	...	29,1	25,0	26,6	24,4	24,4	23,1	19,0	20,4
S***	...	...	...	...	...	8,7	9,5	10,1	12,4	16,0	16,8	19,4	20,3
Patroni													
A*	...	...	...	...	...	42,8	48,1	51	46,8	44,2	36,2	39,8	39,4
NA**	...	...	...	...	...	41,8	33,8	32,5	36,7	36,3	43,8	31,6	31,8
S***	...	...	...	...	...	15,4	16,1	16,5	16,5	19,5	20,0	28,6	28,8
Lucrători pe cont propriu													
A*	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	55,7	53,4
NA**	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	27,3	25,6
S***	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	17,0	21,0
Total gospodării													
A*	...	...	...	...	...	...	57,6	58,8	57,2	53,5	53,4	55,8	53,2
NA**	...	...	...	...	...	...	31,2	29,0	28,2	29,3	28,9	23,5	24,7
S***	...	...	...	...	...	...	11,2	12,2	14,6	17,2	17,7	20,7	22,1

* Cheltuieli pentru produse alimentare.

** Cheltuieli pentru mărfuri nealimentare.

*** Cheltuieli pentru plata serviciilor.

Surse: Anuarele statistice ale României 1991–2002, INS (CNS). Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002, INS, p. 54.

Analiza dinamicii cheltuielilor de consum reale, în anul 2002 față de 2001, pentru populația din România evidențiază totuși o evoluție pozitivă (+2,9%) pe ansamblul gospodăriilor, cele mai mari creșteri ale cheltuielilor de consum reale

fiind realizate în gospodăriile de patroni și salariați (+4,5% și respectiv +3,0%). Categoriile de gospodării cele mai defavorizate, din acest punct de vedere, au fost lucrătorii pe cont propriu în activități neagricole și șomerii, ambele înregistrând o diminuare a dinamicii cheltuielilor de consum reale cu 1,4 procente. Remarcăm însă faptul că aceste categorii par a fi direcționat un flux mai consistent din disponibilul lor de resurse economice – lucrătorii pe cont propriu spre servicii (+18,1%) iar șomerii spre produsele nealimentare (+3,4%). De asemenea, creșteri remarcabile ale dinamicii cheltuielilor reale în sfera consumului de servicii au înregistrat agricultorii (+8,3%) și salariații (+7,3%).

În anul 2002, la nivel total gospodării, doar 33% dintre acestea au declarat că pot face față cheltuielilor, cu venitul de care dispun (tabelul nr. 5).

Tabelul nr. 5

Distribuția gospodăriilor în funcție de capacitatea de a face față cheltuielilor, în anul 2002

	Total gospodării	Salariat	Patron	Lucrător pe cont propriu	Agricultor	Șomer	Pensionar
Ponderea gospodăriilor care pot face față cheltuielilor cu venitul realizat	33,3	45,7	80,2	40,4	19,1	10,9	29,1
Ponderea gospodăriilor care nu pot face față cheltuielilor cu venitul realizat	66,7	54,3	19,8	59,6	80,9	89,1	70,9

Sursa: Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002, INS, 2003. p. 43.

Dacă din cele 33% gospodării care au făcut față cheltuielilor cu veniturile disponibile eliminăm gospodăriile care totuși, în anul 2002, nu și-au putut permite o săptămână de concediu în afara locuinței, înlocuirea mobilei uzate, cumpărarea de produse electrocasnice, cumpărarea de haine noi, vizionarea de spectacole de teatru sau cinema sau cumpărarea de cărți, ziare, reviste – atunci ponderea acestora scade, în medie, la 17%. În rândurile gospodăriilor de salariați, aceasta scade de la 45,7% la 28,1%, în rândurile celor de agricultori – de la 19,1% la 7,3%, al celor de pensionari – de la 29,1% la 11,4%, al celor de șomeri – de la 10,9% la 5,2%; în mediul urban – de la 34,8% la 20,7%, iar în rural – de la 31,3% la 12,3%.

O asemenea situație semnifică prezența latentă masivă în mediul socio-economic românesc, a numeroase premise de apariție a unor fenomene de excluziune socială pe scară largă, de la unele capitole sau oportunități de consum.

Fenomenul de polarizare a consumului de bunuri și servicii, survenit după anul 1990, a luat forme tot mai pregnante spre anul 2000, când s-a produs un nou val al fenomenului de sărăcire a populației (în intervalul 1997–1999).

În același timp, pentru câteva categorii restrânse de consumatori, a devenit posibilă exprimarea unor opțiuni ce semnifică un nivel al bunăstării deosebit de ridicat. Un eveniment statistic remarcabil, s-a petrecut în anul 2000, când pentru prima și, până în prezent, singura dată în istoria consumului din tranziție, gospodăriile de patroni au alocat o pondere a veniturilor mai mare, pentru achiziționarea unor mărfuri nealimentare decât pentru cele alimentare. După anul 2000, în cheltuielile de consum ale patronilor a crescut ponderea resurselor alocate achiziționării unor servicii – patronii fiind, de altfel, categoria socială cu cel mai ridicat consum relativ de servicii.

Tabelul nr. 6

**Structura cheltuielilor medii pe o gospodărie în țările central
și est-europene în intervalul 1996–2002**

Anul	Din care, în% din total cheltuieli										
	Total cheltuieli lunare pe o persoană (în monedă națională)	Alimente și băuturi nealcoolice	Băuturi alcoolice, tutun și narcotice	Îmbrăcăminte și încălțăminte	Întreținerea locuinței, apă, electricitate și alți combustibili	Echipament menajer	Sănătate	Transport	Comunicații	Activități recreative și cultură	Educație
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
R. Cehă											
1996	5202	24,2	3,6	8,6	13,6	8,1	1,3	10,9	1,2	11,0	0,9
1997	5678	23,8	3,6	8,0	15,6	8,3	1,4	10,4	1,5	11,2	0,9
1998	6123	23,3	3,5	7,3	18,1	7,6	1,4	9,3	1,9	10,8	0,7
1999	5975	23,2	3,4	7,0	17,5	7,7	1,6	11,3	2,5	11,3	0,5
2000	6085	23,2	3,3	6,7	18,4	7,2	1,6	10,6	3,5	10,8	0,6
2001	6508	22,8	3,1	6,7	18,6	6,9	1,7	11,0	3,9	10,6	0,6
2002	6702	22,2	3,1	6,5	19,9	6,9	1,8	10,0	4,0	10,5	0,6
Ungaria											
1996	18942	35,2	3,5	6,0	17,9	4,6	4,8	9,9	2,5	5,1	1,3
1997	21895	33,3	5,5	5,8	18,6	4,5	4,8	9,7	3,3	4,8	1,0
1998	23740	38,0	4,1	6,7	20,6	3,8	5,3	7,7	4,2	4,1	1,1
1999	26772	35,2	4,1	6,4	21,6	3,9	5,5	8,2	4,9	4,4	1,2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2000	29694	34,9	4,2	6,3	20,2	4,5	6,2	8,0	5,6	4,6	1,1
2001	36155	34,0	4,1	6,0	20,2	4,2	6,3	9,4	5,5	4,9	1,3
2002	40976	33,2	4,1	5,7	20,9	4,1	5,9	9,8	5,8	4,7	1,8
Polonia											
1996	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
1997	422,62	35,7	3,1	7,0	16,5	5,3	3,8	8,3	1,8	6,2	0,9
1998	503,03	33,7	3,2	6,7	17,7	5,3	4,2	8,3	2,2	6,2	1,0
1999	549,76	31,2	3,2	6,1	18,4	6,3	4,3	9,3	2,8	6,8	1,1
2000	599,49	30,8	3,0	5,5	17,9	5,9	4,4	9,9	3,5	6,7	1,4
2001	60972	31,0	3,0	5,3	18,8	4,9	4,5	8,8	4,3	6,5	1,5
2002	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
România											
1996	159410	55,3	2,8	9,1	15,0	4,5	1,8	4,6	0,6	2,5	0,6
1997	217999	43,8	3,9	11,6	12,9	6,8	3,0	7,9	1,4	3,5	0,8
1998	343296	41,2	4,0	11,1	14,9	6,4	3,4	7,7	2,1	3,9	0,9
1999	469920	37,4	5,0	9,3	17,6	5,8	3,7	8,1	3,1	3,9	1,1
2000	656766	38,5	4,6	8,2	19,2	5,6	3,8	6,9	3,6	4,0	1,0
2001	997815	37,5	7,9	7,7	17,6	3,8	3,5	7,0	5,0	4,7	1,1
2002	1288860	35,9	7,5	7,8	18,7	4,1	3,6	7,1	5,2	4,8	0,9
Slovacia											
1996	5118 ^{a)}	22,9	2,8	8,1	10,0 ^{b)}	4,6	0,7	6,9	1,1	6,2	0,5
1997	4606	29,6	3,6	10,5	12,7	5,9	1,2	9,0	1,7	7,5	0,5
1998	5037	28,4	3,4	9,9	12,2	6,2	1,2	8,7	2,0	8,0	0,5
1999	5226	27,7	3,3	8,6	14,6	5,7	1,4	8,0	2,4	7,7	0,4
2000	5654	26,2	3,1	8,0	16,4	5,5	1,5	7,9	2,7	7,5	0,6
2001	6281	24,3	2,9	7,8	15,7	5,2	1,5	9,2	3,3	7,3	0,6
2002	6473	24,2	2,8	7,7	16,0	5,3	1,7	8,1	3,6	7,4	0,5
Bulgaria											
1998	71847 ^{a)}	46,5	3,9	8,2	14,2	4,4	3,3	7,2	1,9	3,0	0,6
1999	80,75	41,4	4,8	7,1	15,9	4,4	3,9	7,6	2,8	3,8	0,6
2000	86,00	42,2	4,5	5,4	16,3	3,8	4,9	6,9	3,4	3,7	0,6
2001	91,08	43,3	4,2	4,6	15,7	3,7	5,1	6,9	4,3	3,7	0,5
2002	104,33	39,7	4,4	4,7	16,9	3,9	5,3	6,7	5,5	3,7	0,6

a = În Bulgaria 100 BGL = 1BGN.

a) Fără consum natural.

b) Fără chirii autoimputate.

Sursa: CESTAT Statistical Bulletin no. 3 1998, 4/2001, INS.

CANSTAT, Statistical Bulletin, no. 4/2002, INS.

*

În anii tranziției, în cadrul modelului de consum statistic mediu românesc s-au manifestat următoarele tendințe principale:

- a avut loc un curent amplu de *polarizare a consumului*, la toate capitolele, cu accente speciale în sfera consumului de servicii și de bunuri nealimentare; în acest context, fenomenele de excludere de la consum s-au

exprimat pe scară socială largă, vizând accesul la bunuri și servicii de bază în structurarea unor modele de consum de tip modern;

- dezechilibrul alimentar cronic al populației majoritare (inițiat înainte de anul 1989) s-a adâncit, afectând în special familiile care au în îngrijire copii;
- în cadrul cheltuielilor de consum totale, a crescut presiunea cheltuielilor cu caracter obligatoriu (pentru întreținerea locuinței și alte servicii), ceea ce a contribuit masiv la deteriorarea structurilor consumului alimentar; pe acest fond, au fost inițiate o seamă de microstrategii de supraviețuire, valorificând producția agroalimentară a propriei gospodării;
- comparativ cu realitățile existente în acest domeniu, în alte țări central și est europene, ca efect al unor factori conjugați, *ponderea cheltuielilor pentru băuturi alcoolice, țigări și narcotice a devenit deosebit de ridicată în totalul cheltuielilor de consum.*

3.2. Deteriorarea severă a parametrilor cantitativi și calitativi ai consumului alimentar

Scăderea standardului de viață al populației, din ultimul deceniu al perioadei comuniste, a avut o amploare deosebită în sfera consumului de bunuri și servicii alimentare, unde aplicarea ideologiei egalitariste a căpătat expresia binecunoscutelor *rații alimentare*, ce au singularizat România, în epoca respectivă, între țările central și est-europene. În rândurile populației adulte din țara noastră, persistă încă amintirea frustrărilor alimentare intense resimțite cu deosebire spre finalul deceniului nouă, ca urmare a hotărârii regimului Ceaușescu de a lichida chiar cu prețul amenințării ființei biologice a națiunii, datoriile externe.

Deși în România, la vremea respectivă, nu se publicau statistici detaliate privind consumul alimentar real al populației, *regimul de austeritate alimentară din România era binecunoscut în străinătate*. Din surse bibliografice străine, aflăm că, în multe dintre țările blocului central și est-european (Ungaria, RDG, Cehoslovacia, Bulgaria), în anii '70 și '80, consumul de produse alimentare al populației a prezentat o tendință de creștere (*Lhomel E., 1986*). În România anului 1986, de exemplu, potrivit declarațiilor oficiale, consumul anual de carne și pește /locuitor era de 54,8 kg (*Lhomel E., 1986*). În celelalte țări, în aproximativ aceeași perioadă (anul 1984), consumul anual de carne și pește/locuitor era de 94,4 kg în RDG, 84,5 kg în Cehoslovacia, 79,2 kg în Ungaria, 71 kg în Bulgaria și, mai mult decât dublu față de consumul din România, în Franța (*M.Drach, 1990*). Aceste cifre atestă fără echivoc regimul alimentar de austeritate pe care populația din România îl suporta în anii respectivi.

Dincolo de conotațiile oarecum dramatice ale instituirii în România anilor '80, a unor *rații alimentare pe timp de pace*, existența rațiilor respective își propunea să semnaleze și o oarecare grijă din partea regimului la putere, față de

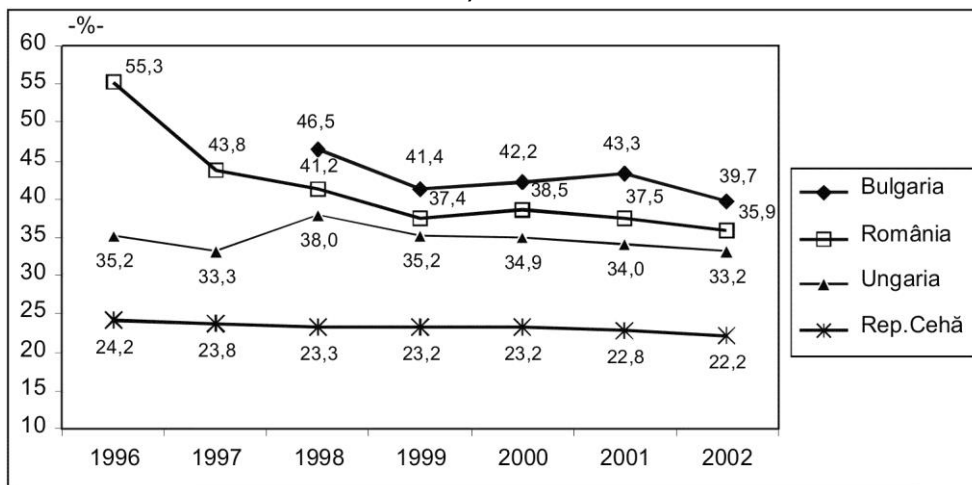
șansele de supraviețuire ale fiecărui membru al societății. Aceasta constituia, însă, și o recunoaștere indirectă a faptului că nu nivelul veniturilor, ci penuria cronică de bunuri alimentare de pe piața socialistă, constituia problema numărul unu a populației. Cu toate acestea, pentru consumul de carne, de exemplu, nici instituirea rațiilor nu garanta accesul tuturor la consum. Nu oricine avea bani, putea să cumpere de pe piață un kilogram de carne, dacă avea dreptul prin rația instituită. Această marfă ajungea în meniul unora dintre familiile românești numai rareori și asta doar cu sacrificiul îndurării unor cozi de multe ore sau chiar zile, fără certitudinea reușitei.

Nimeni nu ar fi presupus atunci, și mai ales, imediat după decembrie '89 că pentru mulți dintre cei care, ani la rând au suferit cronic de foame (din lipsa unor proteine de origine animală), vor veni și vremuri mult mai grele. Cu toate acestea, *de-a lungul anilor '90 și după anul 2000, consumul mediu anual de carne și pește/locuitor a scăzut cu peste 10 kg, comparativ cu perioada anilor '80*. În anul 2002, acest tip de consum era de 44,76 kg, după ce în anul 2001, a fost de 43,08 kg (calculat pe baza datelor CANSTAT 2003, INS).

Structurile cheltuielilor medii pe o gospodărie aferente țărilor în tranziție, în intervalul 1996–2002, relevă că, și în context central și est-european, țara noastră se remarcă prin ponderile deosebit de ridicate ale cheltuielilor alimentare, comparativ cu alte țări (graficul nr. 1).

Graficul nr. 1

Ponderea cheltuielilor pentru alimente și băuturi nealcoolice în cheltuielile totale de consum, în intervalul 1996–2002



Sursa: CANSTAT, *Buletin statistic nr. 4/2002, 1/2003*, INS.
CESTAT, *Buletin statistic nr. 3/1998*, INS.

Diminuarea ponderii cheltuielilor alimentare în cheltuielile totale de consum, după anul 1997, nu a avut loc în urma saturării nevoilor alimentare ale populației și nici ca urmare a scăderii prețurilor produselor alimentare, ci ca rezultat al creșterii presiunii economice exercitate de alte capitole ale consumului (cheltuielile de întreținere a locuinței, cheltuielile pentru plata serviciilor de transport etc.).

Produsele alimentare consumate în cadrul gospodăriilor românești provin, într-o proporție ce diferă de la un tip de gospodărie la altul, de pe piață ori din resurse proprii. Ponderea consumului agroalimentar din resursele proprii gospodării s-a menținut deosebit de ridicată în anii tranziției, în special în gospodăriile situate în rural. În prezent, populația rurală din țara noastră conține doar în proporție de 16–18% gospodării al căror cap este agricultor. Dar și alte gospodării care au pământ în proprietate (din rural sau din urban), cum sunt cele conduse de salariați sau pensionari, au agricultura ca a doua ocupație. Pentru toate aceste gospodării, agricultura joacă un rol important ca sursă de securitate alimentară, fapt demonstrat prin proporția ridicată a consumului de alimente din resurse proprii (tabelul nr. 7).

Tabelul nr. 7

**Consumul de resurse alimentare din producție proprie
în rural, în anul 1997**

% din consumul alimentar al gospodăriilor de:		
Săraci	Non-săraci	Total
63,4	68,8	67,5

Sursa: Chiriță C., Teșliuc E.D. (coord.), De la sărăcie la dezvoltarea rurală, Banca Mondială, CNS, 1999, p. 40.

La nivelul întregii populații, structura veniturilor relevă și în anul 2002, ponderea relativ mare a veniturilor în natură (23,8%). Din acestea 95,4% reprezintă contravaloarea consumului de produse agroalimentare din propria producție, din stoc, primite pentru munca prestată în alte gospodării, ori primite în dar de la rude, prieteni sau alte persoane (INS, 2003, p. 27). Pentru gospodăriile rurale, principala sursă de venituri o reprezintă producția agricolă, care asigură peste 50% din totalul veniturilor. În anul 2002, cea mai mare parte a acestora (43,1%) a fost formată din contravaloarea consumului de produse agroalimentare din resurse proprii.

Expresia cea mai elocventă a parametrilor cantitativi și calitativi ai consumului alimentar este dată de *consumul de calorii și factori nutritivi* (tabelul nr. 8).

Tabelul nr. 8

**Nivelul și structura consumului alimentar exprimat în calorii
și protide, în anul 2002**

	Total număr	Calorii		Total grame	Protide	
		din care (%)			din care (%)	
		de origine vegetală	de origine animală		de origine vegetală	de origine animală
Total gospodării	2476	78,4	21,6	79,0	58,9	41,1
Gospodării de:						
– salariați	2361	78,0	22,0	75,5	57,0	43,0
– patroni	2478	75,2	24,8	80,4	51,0	49,0
– lucrători pe cont propriu	2355	78,5	21,5	74,4	59,4	40,6
– agricultori	2446	79,2	20,8	78,3	63,1	36,9
– șomeri	2242	79,8	20,2	70,9	62,9	37,1
– pensionari	2643	78,4	21,6	84,2	58,9	41,1
Gospodării din mediul:						
– urban	2357	78,4	21,6	75,3	78,4	21,6
– rural	2613	78,5	21,5	83,2	78,5	21,5

Sursa: Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002, INS, 2003, p. 83.

În anul 2002, consumul alimentar mediu zilnic/persoană, pe ansamblul gospodăriilor, a fost de 2476 calorii și 79 g protide. Numărul mediu de calorii/persoană/zi a fost sub 2500 – valoare care reprezintă pragul de supraviețuire, în viziunea actuală a FAO (*World Resources*, 1994–1995, p. 284, 285). Acest fapt semnifică *prezența unor dezechilibre calorice relativ mari în dieta alimentară curentă a populației* majoritare din țara noastră. În anul 2002, această expresie a consumului alimentar s-a diferențiat mult în funcție de:

- *categoria socioocupatională a capului de gospodărie* – cel mai echilibrat consum l-au avut gospodăriile de pensionari (2643 calorii și 84,2 g protide) iar cel mai deficitar consum l-au avut gospodăriile de șomeri (2242 calorii și 70,9 g protide);
- *dimensiunea gospodăriilor* – cel mai mult au consumat gospodăriile formate dintr-o singură persoană (3303 calorii și 1040 g protide) adică cu 57,8% și respectiv 55,5% mai mult decât consumul/persoană din gospodăriile de 6 și mai multe persoane;
- *numărul de copii sub 18 ani din gospodărie* – consumul alimentar mediu zilnic cel mai scăzut/persoană (1992 calorii și 62,6 g protide) s-a înregistrat în gospodăriile în care există 4 sau mai mulți copii sub vârsta de 18 ani;
- *apartenența la o decilă de venituri sau alta*; diferența între nivelul minim și cel maxim al consumului a fost de 493 calorii și 17,6 g protide.

În general, în gospodăriile conduse de persoane cu nivel de instruire inferior și în cele conduse de persoane de 65 ani și peste, conținutul caloric și proteic al consumului alimentar a fost mai ridicat, comparativ cu cel realizat de alte categorii sociale.

Între mediul rural și cel urban, în anul 2002, diferențele medii au fost relativ mici, consumul fiind ușor mai ridicat în rural (cu 256 calorii și 7,9 g protide).

În teritoriu, în anul 2002, cel mai ridicat consum mediu s-a realizat în sud-vest (2646 calorii și 87,2 g protide) iar cel mai scăzut, în București (2149 calorii și 69,5 g protide).

Dezechilibrul alimentar creat prin ponderea mult mai mare a alimentelor de origine vegetală și deficitul de alimente de origine animală, în raport cu limitele admise de științele nutriției moderne pentru un model alimentar echilibrat, pe ansamblul gospodăriilor, ca și pentru fiecare tip de gospodărie, este specific modelului alimentar românesc de mult timp (cel puțin 20 de ani). În prezent, situația este ceva mai apropiată de normalitate, doar în cazul gospodăriilor de patroni.

Toate acestea s-au petrecut în condițiile în care, în anul 2002, populația majoritară din România pare să-și fi direcționat resursele îndeosebi spre sectorul alimentar unde, în anii anteriori, mai mult ca sigur, a realizat mari sacrificii, în scopul susținerii celorlalte capite ale consumului. Situația consumului mediu lunar pe o persoană la produsele alimentare de bază pentru România, în anul 2001, este grăitoare în acest sens (tabelul nr. 9).

Tabelul nr. 9

**Consumul mediu lunar pe persoană, la unele produse alimentare,
în anul 2001**

Țara	Carne și preparate din carne	Pește și conserve din pește	Grăsimi și uleiuri	Lapte proaspăt	Pâine	Zahăr	Cartofi	Legume proaspete
Bulgaria	2,61	0,28	0,93	2,31	11,09	0,70	2,24	4,96
România	3,24	0,35	1,32	5,96	9,83	0,84	4,58	4,54
R. Cehă	4,70	0,40	1,35	4,60	5,79	0,92	3,40	3,12
Ungaria	5,12	—	1,60	5,55	8,73	1,48	3,67	4,81*
Polonia	5,39	0,42	1,59	5,11	6,55	1,76	7,45	5,35
Slovacia	4,42	0,35	1,51	5,77	5,91	1,21	3,44	2,93

* proaspete și conservate

Sursa: CANSTAT, *Buletin statistic nr. 4/2002*, INS.

Observăm *caracterul pronunțat lacto-cerealier al modelului alimentar al populației din țara noastră*, această caracteristică fiind, de altfel, activă pe întreaga perioadă de tranziție. Remarcăm că, în anul 2001, populația României deținea recordul absolut la consumul însumat de pâine și cartofi (tabelul nr.13), ceea ce atestă încă o dată caracterul de subzistență al modelului alimentar dominant din țara noastră.

Remarcabil este însă și faptul că, în anii 1999–2002, românii au înregistrat cea mai ridicată pondere a cheltuielilor pentru cumpărarea unor băuturi alcoolice, tutun și narcotice (valoare maximă 7,9% în anul 2001) spre deosebire de celelalte populații central și est-europene, care au prezentat ponderi mult mai mici la acest capitol.

Potrivit datelor INS (2003, p. 52) ponderea persoanelor care consumă în mod curent băuturi alcoolice, în totalul populației din România era de 15,6% în anul 2002. Dintre acestea 20% consumau până la o jumătate de litru de băuturi alcoolice tari, pe zi. Cele mai afectate de alcoolism, ca și de obiceiul de a fuma, erau persoanele cu nivel mai scăzut de instruire, între care se remarcă agricultorii, dar și o parte dintre patroni și lucrătorii pe cont propriu. Astfel de obiceiuri de consum produc în mod clar numeroase prejudicii atât în plan social relațional, cât și în sfera sănătății publice.

Înclinația mai accentuată a populației din țara noastră spre utilizarea în consum a unor droguri licite sau ilicite (narcotice) a crescut în anii tranziției. Politicile de descurajare economică a acestor obiceiuri de consum, din România s-au dovedit sistematic ineficiente, fiind puternic subminate prin activitățile de promovare comercială a produselor incriminate, prin amploarea ridicată a contrabandei cu produsele respective, dar și prin inconsistența educației în rândurile tinerilor și adulților, în sensul ieșirii din sfera dependenței față de asemenea obiceiuri de consum, precum și prin lipsa ofertei sociale de oportunități viabile de tratare medicală a efectelor de dependență.

Cu toate acestea însă, dinamica cheltuielilor de consum reale aferente anului 2002 arată că, în fapt, populația din România a cheltuit mai intens pentru servicii și produse nealimentare, decât pentru alimente (tabelul nr. 10), acesta fiind un efect indus de prioritatea trebuințelor de consum corelate cu evoluția prețurilor în sectoarele de servicii și produse nealimentare, în anul respectiv.

Tabelul nr. 10

Dinamica cheltuielilor totale de consum reale, pe categorii de gospodării, după statutul ocupațional al capului gospodăriei, în anul 2002
(anul precedent = 100)

	Total gospodării	Gospodării de:					
		Salariați	Patroni	Lucrători pe cont propriu în activități neagricole	Agricultori	Șomeri	Pensionari
Cheltuieli totale de consum	102,9	103,0	104,5	98,6	102,2	98,6	102,4
– consum alimentar	101,5	101,2	107,1	97,9	102,5	98,3	101,3
– produse nealimentare	105,6	103,0	102,9	90,1	107,7	103,4	108,7

	Total gospodării	Gospodării de:					
		Salariați	Patroni	Lucrători pe cont propriu în activități neagricole	Agricultori	Șomeri	Pensionari
– plata serviciilor	106,2	107,3	101,5	118,1	108,3	99,6	103,1

Sursa: Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002, INS, 2003, p. 54.

Doar gospodăriile al căror cap este patron și care, per ansamblu, prezentau nivelul cel mai ridicat al cheltuielilor de consum, au realizat o dinamică a cheltuielilor reale pentru consumul alimentară, cu 7,1% mai mare, comparativ cu anul 2001. Deși cele mai ridicate ponderi ale cheltuielilor pentru produse alimentare în totalul cheltuielilor de consum, în anii 2001 și 2002, au fost realizate de țărani (73,3 și respectiv 71,1%) și șomeri (61,6 și respectiv 54,3%), în fapt, țărani au realizat o dinamică a cheltuielilor reale pentru capitolul alimentară mai mare doar cu 2,5% față de anul anterior, în timp ce șomerii au cheltuit potrivit unei dinamici mai reduse cu 1,7%.

Toate acestea atestă chiar și la nivelul anului 2002, frecvența relativ ridicată, în masa totală a modelelor de consum din România, a modelelor familiale austere, structurate la limita supraviețuirii, ceea ce a imprimat și modelului de consum statistic mediu o tendință accentuată spre subzistență economică și socială.

3.3. Înzestrarea locuințelor cu bunuri de folosință îndelungată strict necesare – un lux pentru populația majoritară

Tabloul distribuției medii a cheltuielilor de consum ale populațiilor din centrul și estul Europei, pentru intervalul 1996–2002, relevă și alte particularități ale comportamentului de consum al populației din România (tabelul nr. 6). Între acestea, se remarcă cheltuielile relative mult mai scăzute pe care populația României le efectuează în scopul achiziționării echipamentului menajer, în condițiile în care înzestrarea locuințelor prezintă o medie dintre cele mai scăzute din Europa. De exemplu, dotarea populației din România, cu aparatură radio-tv, în anii 1997 și 1998, era dintre cele mai modeste de pe continent. Valorile indicatorilor aferenți țării noastre erau comparabile doar cu cele ale Spaniei (pentru aparatele radio) și, eventual, Bulgariei (pentru televizoare) (tabelul nr. 11).

Tabelul nr. 11

Înzestrarea populației cu aparate de radio și televizoare

– la 1000 locuitori –

Țara	Aparate de radio (în anul 1997)	Televizoare (în anul 1998)
Bulgaria	543	398
Republica Cehă	803	447
Franța	937	601
Germania	948	580
Grecia	477	466
Polonia	523	413
România	327	248
Spania	333	506
Ungaria	689	437

Sursa: Economia românească, 12 ani de tranziție, 2002, INS.

Decalaje mari de înzestrare a gospodăriilor cu bunuri de folosință îndelungată există nu numai comparativ cu nivelul internațional, ci și între mediile de rezidență din țara noastră (tabelul nr. 12).

Tabelul nr. 12

Înzestrarea gospodăriilor din România cu bunuri de folosință îndelungată pe medii, în anul 2002

– număr mediu la 100 de gospodării –

Denumire bunuri	Total gospodării	Gospodării din:	
		Urban	Rural
Aragaz	85,2	95,8	71,7
Frigider	79,3	90,3	65,4
Mașină automată de spălat rufe	23,6	37,9	5,4
Mașină de cusut	21,7	21,9	21,4
Aspirator	42,3	65,6	12,8
Televizor color	68,6	85,3	47,5
Radio	44,1	41,2	47,8
CD player	3,1	5,0	0,7
Video	5,9	8,6	2,5
Computer (PC)	6,0	10,0	1,1
Telefon fix	47,6	70,4	18,7
Telefon mobil	13,6	20,2	5,3
Autoturism	21,4	28,5	12,4
Bicicletă	20,6	12,9	30,2

Sursa: Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002, INS, 2003., p. 224.

În ceea ce privește diferențele de înzestrare a gospodăriilor pe regiuni statistice, orașul București se remarcă printr-o înzestrare medie mai ridicată

decât celelalte regiuni, în special la obiectele de strictă necesitate, din perspectiva unor modele de consum de tip modern urban (aragaz, frigider, mașină de spălat rufe automată, aspirator, televizor color, radio, computer (PC), telefon fix și mobil, autoturism).

După mărimea gospodăriei, cele mai slab înzestrate sunt preponderent gospodăriile cu șase sau mai multe persoane, deși pentru diverse bunuri, mai slab înzestrate sunt cele cu o persoană, urmate de gospodăriile cu două sau cinci persoane (tabelul nr. 13).

Tabelul nr. 13

Înzestrarea gospodăriilor cu bunuri de folosință îndelungată, după mărimea gospodăriei în anul 2002

– număr mediu la 100 de gospodării –

Denumire bunuri	Total gospodării	Gospodării formate din:					
		1 persoană	2 persoane	3 persoane	4 persoane	5 persoane	6 persoane și mai multe
Aragaz	85,2	77,0	85,9	91,3	90,3	84,9	74,6
Frigider	79,3	70,4	80,8	84,0	85,2	81,0	68,8
Mașină de spălat rufe automată	23,6	10,4	21,4	36,6	33,3	17,5	11,8
Aspirator	42,3	28,4	42,3	57,6	50,3	35,8	21,2
Televizor color	68,6	46,3	66,5	83,3	81,7	72,7	61,0

Sursa: Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002, INS, 2003, p. 224.

3.4. Ponderea cheltuielilor nealimentare în totalul cheltuielilor de consum – în scădere pentru majoritatea categoriilor de consumatori, după anul 2000

Cheltuielile pentru mărfuri nealimentare au prezentat diferite tendințe în intervalul 1990–2002. Pentru *salariați* ponderea acestui tip de cheltuieli a scăzut de la 36,5% la valori sub 30% după anul 1996, cu cea mai scăzută pondere – 26,8% – în anul 2001. Pentru *țărani*, dinamica cheltuielilor nealimentare a prezentat un moment de minim în anul 1994 (15,3%), după care aceasta s-a dublat în intervalul 1995–2000. Pentru *țărani*, o cădere masivă bruscă a acestor cheltuieli s-a înregistrat din nou în anul 2001, de la 34,8 (în 2000) la 18,8%. La acest capitol, tendințe absolut similare cu ale gospodăriilor de țărani s-au înregistrat și în gospodăriile de pensionari. Gospodăriile al căror cap este șomer și-au diminuat acest tip de cheltuieli de la 29,1% (valoare maximă) în 1995 la 19% (valoare minimă) în anul 2001.

Gospodăriile de patroni au alocat, în general, ponderi mult mai mari decât celelalte categorii sociale cheltuielilor nealimentare. În anul 2000, acestea au surclasat ponderea cheltuielilor alimentare, atingând valoarea record de 43,8%.

În anii 2001 și 2002, *cele mai ridicate ponderi în cadrul cheltuielilor nealimentare* au fost înregistrate la *îmbrăcăminte și încălțăminte* (în medie de

24,5%), urmate de mijloacele auto-moto și alte mijloace de transport, carburanți, lubrifianti și alte produse de întreținere (în medie 15,5%). Per ansamblu, această grupă de cheltuieli (îmbrăcăminte-încălțăminte și procurarea – utilizarea mijloacelor de transport) a absorbit 39,8% din cheltuielile nealimentare, în mod diferențiat pentru diverse categorii de gospodării (45,5% pentru salariați, 60,1% pentru patroni, 64,9% pentru agricultori și 47,1% pentru gospodăriile de lucrători pe cont propriu).

O proporție destul de ridicată a resurselor cheltuite pentru mărfuri nealimentare a fost alocată cumpărării de țigări, tutun, articole și accesorii pentru fumat (aproape 13% din total, adică mai mult de 50% din cheltuielile pentru îmbrăcăminte și încălțăminte) (tabelul nr. 14 din pagina următoare).

Nivelul de instruire a capului gospodăriei influențează modelele de consum prin intermediul cuantumului veniturilor dar și prin specificul de ordin cultural și educațional manifestat în comportamentul de consum. În anul 2002, ca și în anul anterior, raportul dintre cheltuielile nealimentare ale gospodăriilor al căror cap de gospodărie are pregătire superioară și cele ale celor cu instruire primară era de 4/1 (INS, 2003, p.66).

În anii 2001 și 2002, nivelul de instruire a capului de gospodărie a constituit un criteriu net de diferențiere și în ceea ce privește nivelul cheltuielilor pentru încălzirea locuințelor. În 2002, cele mai mari diferențe s-au observat la cheltuielile pentru combustibili lichizi și solizi – raportul fiind de 11/1, în sensul că gospodăriile conduse de o persoană cu nivel de instruire inferior au cheltuit relativ mai mult pentru acest capitol (14,5% din totalul cheltuielilor nealimentare).

Tabelul nr. 14

Nivelul cheltuielilor pentru cumpărarea de mărfuri nealimentare, pe categorii de gospodării, după statutul ocupațional al capului gospodăriei, în anul 2002

	Total gospodării	Gospodării de:					
		Salariați	Patroni	Lucrători pe cont propriu în activități neagricole	Agricultori	Șomeri	Pensionari
Total cheltuieli, mii lei lunar pe o gospodărie	1173,0	1740,7	3108,4	1284,8	746,7	823,6	874,3
din care, în%, pentru:							
Îmbrăcăminte și încălțăminte	24,4	27,1	27,2	26,1	28,8	21,9	19,8
Combustibili lichizi și solizi	8,8	4,3	1,6	7,2	18,2	6,4	14,4
Produse medicale, aparate și medicamente	9,0	4,4	1,8	4,1	4,5	5,7	17,5

	Total gospodării	Gospodării de:					
		Salariați	Patroni	Lucrători pe cont propriu în activități neagricole	Agricultori	Șomeri	Pensionari
Mijloace de transport, lubrifianți și alte produse de întreținere	15,4	18,4	32,9	21,0	9,9	9,3	11,5
Articole și produse pentru îngrijire personală	7,0	8,5	8,4	7,2	3,9	8,0	5,3
Țigări, tutun, articole și accesorii pentru fumat	12,9	13,0	10,8	14,5	16,1	22,1	11,0

Sursa: Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002, INS, 2003, p.65.

Cumpărarea acelor bunuri care facilitează o mai ridicată mobilitate geografică (mijloace auto-moto etc.), de asemenea, discriminează net pe cei cu instruire primară, raportul fiind de 1/4,5, în avantajul celor cu pregătire superioară (tabelul nr. 15).

Tabelul nr. 15

Nivelul și structura cheltuielilor pentru cumpărarea de mărfuri nealimentare, după nivelul de instruire al capului gospodăriei, în anul 2002

	Nivelul de instruire		
	Primar*)	Secundar	Superior
Total cheltuieli, mii lei pe o gospodărie din care, în% pentru:	594,3	1180,5	2432,8
Îmbrăcăminte și încălțăminte	22,1	25,0	23,8
Combustibili lichizi și solizi	23,2	8,4	2,1
Produse medicale, aparate și medicamente	13,3	8,8	7,6
Mijloace auto-moto și alte mijloace de transport, lubrifianți și alte produse de întreținere	5,3	14,7	23,6
Articole și produse pentru îngrijire personală	3,5	7,1	8,7
Țigări, tutun, articole și accesorii pentru fumat	13,9	13,8	8,7

*) Inclusive fără școală absolvită.

Sursa: Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002, INS, 2003, p.66.

Structura cheltuielilor nealimentare pe regiuni statistice indică faptul că, în anul 2002, populația din nord-vest și sud-vest a alocat o proporție mai ridicată a veniturilor sale pentru procurarea unor articole de îmbrăcăminte – încălțăminte (peste 28%), cel mai puțin alocând în acest scop bucureștenii (18,9%).

Pentru mijloacele de transport, în cifre relative, cel mai mult cheltuiesc consumatorii din vestul țării (18,5%) și cel mai puțin cei din nord-est (11,5%).

Pentru țigări, cel mai mult cheltuiesc fumătorii din sud (15,5%), iar cel mai puțin, cei din nord-est (9,7%) (INS, 2003, p.70).

3.5. Creșterea tarifelor serviciilor creează presiuni în sensul schimbării ierarhiei clasice a trebuințelor

Cheltuielile pentru plata serviciilor constituie un indicator sintetic de bază pentru evaluarea calității vieții, acestea fiind influențate de numeroși factori printre care enumerăm: puterea de cumpărare a veniturilor bănești, diversitatea ofertei de servicii, ponderea sectorului social/de piață în cadrul ofertei de servicii, condițiile de rezidență, și nu în ultimul rând, obiceiurile de consum ale populației.

Iminența procesului de modernizare și urbanizare a societății românești a determinat diferențierea netă a trebuințelor de servicii ale populației, principalii factori de diferențiere provenind din nivelul veniturilor disponibile după satisfacerea trebuințelor de bază, specificul rezidenței și tipul locuinței, gradul de ocupare a timpului de muncă, distanța dintre domiciliu și locul de muncă și nu în ultimul rând, natura ofertei de servicii de pe piață, vis-à-vis de obiceiurile de consum ale populației.

În anii tranziției, consumul de servicii a avut pentru majoritatea categoriilor de consumatori din țara noastră o evoluție corelată cu celelalte capitole mari ale consumului (alimentar și nealimentar), în contextul satisfacerii trebuințelor – în principiu – potrivit ierarhiei clasice a acestora (întâi nevoile de bază și apoi celelalte, pe măsura cuantumului de venituri disponibile). Conjunctura economică și socială, relativ nouă din țara noastră – generată de schimbarea raporturilor dintre prețuri, inflația galopantă, schimbarea obiceiurilor, dar și a oportunităților de consum în sfera bunurilor și serviciilor sociale și de piață, precum și de necesitatea menținerii unui nivel de integrare socială cel puțin acceptabil, pentru populația cu venituri sub medie – a declanșat totuși *un proces de schimbare a ierarhiei trebuințelor de consum ale populației majoritare*.

Astfel, unele trebuințe, altădată secundare – precum achitarea cheltuielilor de întreținere sau repararea locuinței, serviciile de telefonie, cheltuielile de transport în comun, abonamentele radio-tv, cheltuielile de educație și cele privind serviciile de sănătate – au trecut în rândurile celor de prim-ordin, surclasând, în multe situații, chiar și nevoile alimentare de bază. *Cheltuielile pentru cele șase grupe de servicii menționate mai sus sunt asimilate, în cadrul celor mai multe gospodării, cu efectuarea unor plăți obligatorii*, determinate de situația locativă, de condițiile de locuit, de nevoile de deplasare spre și de la locul de muncă sau studiu, de starea sănătății unor membri ai familiei, etc. *Capacita-*

tea unei gospodării de a susține economic toate aceste cheltuieli constituie un factor decisiv al menținerii statutului său de integrare socioeconomică normală.

În general, în perioada tranziției, ponderea cheltuielilor pentru plata serviciilor s-a menținut la un nivel relativ scăzut per total gospodării, ca urmare a cuantumului relativ scăzut al veniturilor reale ale populației. Aceste ponderi au atins valori ceva mai ridicate (peste 20%) începând din anul 2001, dar nu ca urmare a creșterii nivelului real al veniturilor populației, ci din cauza creșterii accentuate a tarifelor la serviciile considerate de strictă necesitate pentru orice model de consum modern.

Între diversele categorii socio ocupaționale s-au conturat însă diferențe mari între ponderile cheltuielilor pentru asemenea servicii (tabelul nr.4), diferențe vizibile în special pe axa țărani – patroni (8,6% respectiv 28,8%, în anul 2002). Dincolo de raporturile cheltuielilor relative, valorile absolute situează și ele gospodăriile de patroni pe primul loc la consumul de servicii (tabelul nr.16).

Tabelul nr. 16

Nivelul și structura cheltuielilor pentru servicii, după statutul ocupațional al capului gospodăriei, în anul 2002

	Total gospodării	Gospodării de:					
		Salariați	Patroni	Lucrători pe cont propriu în activități neagricole	Agricultori	Șomeri	Pensionari
Total cheltuieli, mii lei lunar pe o gospodărie	1048,8	1641,2	2809,1	1056,1	318,4	819,8	781,3
din care, în%, pentru:							
Servicii legate de locuință	54,9	53,5	42,7	50,4	48,7	57,8	58,3
– energie electrică	19,1	16,8	15,9	20,0	37,3	20,8	21,1
– apă, canal, și servicii comunale	12,3	13,3	9,3	8,7	2,6	13,4	12,2
Servicii de sănătate	2,7	1,8	2,7	1,9	2,4	2,2	4,1
Servicii de transport	7,8	7,8	4,1	6,2	13,6	8,7	7,6
Servicii de telefonie	18,1	19,5	31,5	21,6	11,9	16,6	15,7
Abonamente radio – TV	6,3	5,8	3,6	5,3	8,6	6,4	7,3
Servicii de educație	3,2	4,0	6,3	3,5	1,8	3,4	1,8
Servicii turistice	1,4	2,0	3,5	4,5	2,2	*)	0,4

*) sub 0,05

Sursa: Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002, INS, 2003, p.72.

Mediul de rezidență disociază net atât volumul, cât și ierarhia cheltuielilor populației pentru servicii. Acest fapt este vizibil și în cadrul *analizei pe ocupații* a cheltuielilor pentru servicii. Observăm că salariații alocă cele mai ridicate sume pentru achitarea serviciilor legate de locuință și a celor de telefonie, în timp ce agricultorii alocă cele mai mari sume pentru achitarea serviciilor legate de locuință și a celor de transport.

De asemenea, *gradul de instruire a capului gospodăriei* constituie un criteriu de diferențiere a cheltuielilor medii lunare pentru plata serviciilor. În gospodăriile conduse de persoane cu studii superioare, în anul 2002, aceste cheltuieli au fost de 6,7 ori mai mari decât în gospodăriile în care capul gospodăriei are studii primare (*Coordonate ale nivelului de trai în România, INS, 2003*).

Analiza pe *decile* a cheltuielilor pentru plata serviciilor relevă cel mai bine corelația dintre mărimea cheltuielilor pentru plata serviciilor și venituri. Raportul între cheltuielile medii lunare pe o gospodărie din decila zece și decila întâi a fost, în anul 2002, de 9,5 /1. Decalajele cele mai mari s-au manifestat la acele servicii pentru care accesul s-a solicitat în funcție de mărimea veniturilor, dar și în funcție de existența unor infrastructuri specifice. De exemplu, raportul între cheltuielile medii lunare pentru serviciile legate de locuință care revin pe o gospodărie din D 10 și D 1 a fost de 8,2 /1; în cazul serviciilor pentru apă, canalizare, salubritate și servicii comunale, acest raport a fost de 17,4 /1 (*INS, 2003, Coordonate ale nivelului de trai în România, veniturilor și consumului populației în anul 2002, p. 74 INS, 2003*).

Cheltuielile pentru *serviciile de transport* diferențiază mai puțin diverse tipuri de gospodării decât alte trebuințe. În anul 2002 s-a dovedit că cel mai mult au cheltuit pe transport gospodăriile de salariați, iar cel mai puțin, cele de agricultori – raportul fiind de 3/1.

În intervalul 1989–1999 a avut loc o scădere continuă (cu aproximativ 45%) a numărului de pasageri transportați, de la 4517,6 milioane la 2492,5 milioane. După anul 1999, numărul pasagerilor transportați a crescut foarte puțin, atingând cifra de 2562,2 milioane, în anul 2001 (*Economia românească, 12 ani de tranziție p. 49 INS, 2002*). O asemenea evoluție semnifică o *scădere masivă a mobilității spațiale a populației* care, parțial, poate fi explicată prin creșterea continuă a costurilor serviciilor de transport, din 1990 până în prezent.

În prezent, cheltuielile pentru *serviciile telefonice* ocupă locul secund ca volum și pondere în totalul cheltuielilor pentru servicii, pentru aproape toate tipurile de gospodării, dar în special pentru patroni și salariați. La acest capitol în anul 2002, patronii plăteau de 23 ori mai mult decât gospodăriile de agricultori, de 7,2 ori mai mult decât gospodăriile de pensionari, de 6,5 ori mai mult decât cele de șomeri și de 2,8 ori mai mult decât cele de salariați (*Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002 p. 72 INS, 2003*).

Observând structura cheltuielilor medii pe o gospodărie în țările central și est-europene, în intervalul 1996–2002 remarcăm că românii au cheltuit, în cifre relative, cel mai puțin pentru activități recreative, cultură și educație (între 2,5 și 4,7% procente) spre deosebire de R. Cehă, de exemplu, care a alocat sistematic în acest scop, peste 10% din cheltuielile totale de consum (tabelul nr. 6).

4. IMPACTUL SOCIAL DIFERENȚIAT AL CREȘTERII CHELTUIELILOR UTILITĂȚILOR PUBLICE ASUPRA CONSUMULUI POPULAȚIEI

4.1. Diferențierea cheltuielilor pentru întreținerea locuinței

În anul 2002, serviciile legate de locuință au constituit cea mai importantă destinație a cheltuielilor de natura serviciilor pentru toate categoriile de gospodării (peste 50% din total, în cazul gospodăriilor de salariați, șomeri, pensionari, lucrători pe cont propriu).

Mediul rezidențial diferențiază net cheltuielile populației legate de locuință.

Pentru gospodăriile din urban, principalele capitole de cheltuieli legate de locuință sunt cele pentru energie termică, gaze naturale, energie electrică, apă, canalizare, salubritate, servicii comunale, alte servicii și cheltuieli pentru locuință.

Pentru *gospodăriile din mediul rural*, ponderea cea mai mare a serviciilor legate de locuință o dețin *cheltuielile pentru plata energiei electrice*. În anul 2002, costul energiei electrice a reprezentat 76,6% din cheltuielile acestora legate de locuință.

Gospodăriile de patroni au înregistrat, în anul 2002, la acest capitol, cheltuieli cu 36,7% mai mari decât cele de salariați și de 7,7 ori mai mari decât cele de agricultori.

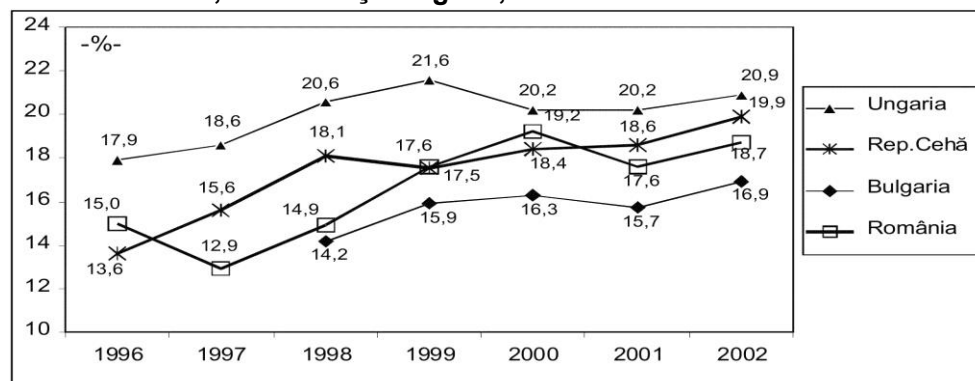
Începând din anul 1997 și până în anul 2002 se remarcă ascendența deosebită pentru România a graficului cheltuielilor de întreținere a locuinței, apă, electricitate și alți combustibili (peste 19% din totalul cheltuielilor de consum, în anul 2000). Singura populație din zona central și est-europeană care, în intervalul respectiv, pare să fi plătit – în cifre relative – mai mult decât românii, este cea din Ungaria (pondere maximă 21,6% din cheltuielile totale de consum, în anul 1999) (graficul nr. 2).

După cum se știe însă, acest tip de consum exprimă într-o proporție mai ridicată trebuințele populației din mediul urban – îndeosebi ale rezidenților la bloc – și mai puțin trebuințele populației rurale. Or, în anul 2000, ponderea populației urbane în totalul populației în Ungaria era de 63,6%, în timp ce în România, aceasta era de 54,6% (CESTAT, *Buletin statistic*, nr. 4/2001, INS, p. 9). Așadar, indicatorul aferent Ungariei realizează o medie ponderată între valori extreme relativ ridicate, dar mai apropiate decât cele privind România.

În anul 2002, în zonele urbane din România, cheltuielile medii pentru serviciile legate de locuință au fost de 4,3 ori mai mari decât în rural. Aceasta indică o probabilitate destul de ridicată, ca populația urbană din România să fi plătit, în fapt, o pondere foarte apropiată din veniturile sale, pentru acest capitol, de cea a populației urbane din Ungaria, și în anii 1999-2001.

Graficul nr. 2

Ponderea cheltuielilor pentru întreținerea locuinței, apă, electricitate și alți combustibili în cheltuielile totale de consum, pentru Rep. Cehă, Ungaria, România și Bulgaria, în intervalul 1996–2002



Sursa: CANSTAT, Buletin statistic nr. 4/2002, 1/2003, INS.
CESTAT, Buletin statistic nr.3/1998, INS.

În primul trimestru al anului 2003, cheltuielile gospodăriilor românești pentru întreținerea locuinței au fost următoarele (tabelul nr.17 a, b și c):

Tabelul nr.17

Ponderea cheltuielilor de întreținere a locuinței, în totalul cheltuielilor de consum, pe categorii de gospodării ocupaționale

a)

COD COICOP ¹⁾	Total gospodării	din care, gospodării de:			
		Salariați	Agricultori	Șomeri	Pensionari
Locuință, apă, electricitate, gaze și alți combustibili	18,1	19,0	8,3	18,4	19,0

Notă: ¹⁾ Clasificarea consumului individual pe destinații (COICOP) conform metodologiei EUROSTAT.

Sursa: Veniturile și consumul populației în trimestrul I, INS, 2003, p.23.

Ponderea cheltuielilor de întreținere a locuinței, în totalul cheltuielilor de consum, pe medii

b)

COD COICOP	Total gospodării	Gospodării din:	
		Urban	Rural
Locuință, apă, electricitate, gaze și alți combustibili	18,1	22,6	10,9

Sursa: Veniturile și consumul populației în trimestrul I, INS, 2003, p.23.

Ponderea cheltuielilor de întreținere a locuinței, în totalul cheltuielilor de consum, pe regiuni statistice

c)

COD COICOP	Regiuni statistice:							
	Nord- Est	Sud-Est	Sud	Sud- Vest	Vest	Nord- Vest	Centru	București
Locuință, apă, electricitate, gaze și alți combustibili	16,1	17,7	15,8	13,9	17,6	17,4	20,1	27,1

Sursa: Veniturile și consumul populației în trimestrul I, INS, 2003, p.23.

Din tabelul nr. 17 c) rezultă că regiunile geografice mai puternic afectate de creșterea prețurilor utilităților publice, în iarna 2002 – 2003, au fost Bucureștiul, zona centrală și zona de sud-est.

În anii 2001, 2002 și primul trimestru al anului 2003, ponderea cheltuielilor pentru întreținerea locuinței în totalul cheltuielilor de consum, a scăzut ușor în cazul României, de la 19,2% în anul 2000, la 17,6%, 18,7% și respectiv 18,1%, în condițiile în care, în intervalul menționat, a avut loc o creștere masivă a prețurilor utilităților publice (tabelul nr. 18).

Tabelul nr. 18

**Evoluția prețurilor unor utilități publice în intervalul
decembrie 1996 – iulie 2002**

Utilități publice Preț unitar (lei)	Decembrie 1996	Decembrie 2000	Iulie 2002
Energie electrică	73/kwh	1146/kwh(mediu)	2000/kwh(mediu)
Energie termică	21800/gcal	350000/gcal	800000/ gcal
Gaze naturale	63/mc	1500/mc	2751,375/mc
Benzină Premium	990/l	13400/l	21700/l
Motorină	680/l	12000/l	16000/l
Apă potabilă	500/mc	6600/mc	7000/ mc

Surse: Buletine informative de prețuri, 1996 – 2002, INS.

Fenomenul respectiv exprimă însă o rezultantă a tendinței masive de decuplare a populației de la sistemele centralizate de contorizare a consumului de utilități și chiar de la sistemul de furnizare a acestora, pe fondul creșterii prețurilor utilităților publice.

O asemenea evoluție a prețurilor utilităților publice precum și evoluțiile economice aberante ale sistemului centralizat de termoficare, moștenit cu toate tarele sale de la vechiul sistem socialist, au determinat *un recul puternic al toleranței populației față de ideea de colectivism în consum* și față de suportarea stoică a costurilor fraudei și ineficienței tehnologice. Astfel a avut loc, o schimbare importantă în cadrul modelului de consum al populației urbane

rezidente la bloc, în sensul reconsiderării condițiilor de racordare a apartamentelor la rețelele de distribuție colectivă a utilităților publice.

4.2. Efectele sociale ale datoriilor la plata întreținerii locuinței

În iarna dintre anii 2002-2003, populația din România care locuiește la bloc a trăit cea mai dificilă iarnă din perioada tranziției, din perspectiva acumulării datoriilor la plata întreținerii locuinței. Cheltuielile totale de întreținere ale rezidenților la bloc au depășit chiar și cele mai pesimiste previziuni anterioare.

În anul 2002, regiile de termoficare au inițiat distribuția agentului termic la sfârșitul lunii octombrie, dar prețul de facturare a acestuia avea să fie cu 40% mai mare decât în iarna anterioară (800.000 lei/gigacalorie). Aceeași cantitate de energie termică a fost facturată în anul 2001 cu 575.000 lei, iar în anul 2000, cu 350.000 lei.

În București, în luna decembrie 2002, prețul mediu pentru încălzirea unui apartament cu trei camere (16,25 mp – suprafață echivalentă termic) a fost de 1.787.500 lei. Dacă un astfel de apartament a fost locuit de patru persoane, acestea au consumat și apă caldă în valoare de cca 900.000 lei.

Așadar, *prețul mediu în luna decembrie 2002, pentru un apartament de trei camere, locuit de patru persoane, a fost de 2.687.500 lei* (cifre furnizate de Regia de Termoficare București, ca reprezentând media consumurilor contorizate și necontorizate – *Libertatea*, 21 aprilie 2003).

Dacă avem în vedere că în anul 2002, *două salarii minime nete, plus alocația pentru doi copii*, nu depășeau 2.856.000 lei, înțelegem contextul în care costul întreținerii unei locuințe la bloc a produs o criză a locuirii de mari proporții, în iarna anilor 2002-2003.

O astfel de familie de 4 persoane (2 adulți salariați la nivelul minim pe economia națională, cu 2 copii) a fost pusă lunar în fața unei dificile opțiuni „*Ce facem, cumpărăm de mâncare pentru copii sau plătim întreținerea?*”. La alte opțiuni nici nu s-au putut gândi. Să nu uităm însă că *au existat și proprietari de locuințe cu venituri mult mai mici decât cele ale familiei sus-menționate: pensionarii cu pensii mici, familiile de șomeri, familiile de studenți, alte familii sărace, fără venituri permanente etc.*

Ajutoarele bănești acordate pentru încălzirea locuinței, în iarna 2002-2003, au avut următoarele cuantumuri (tabelele nr. 19 și 20):

Tabelul nr. 19

Ajutoare bănești acordate pentru plata încălzirii locuinței cu gaze, în iarna 2002-2003

Venitul mediu lunar pe membru de familie (lei)	Cuantumul ajutorului lunar în perioada sezonului rece
a. Până la 1.053.000	550.000
b. 1.053.001 – 1.287.000	330.000
c. 1.287.001 – 1.638.000	165.000

Sursa: *Libertatea* nr. 3875, 21 februarie 2003.

Tabelul nr. 20

Ajutoare bănești pentru plata întreținerii locuinței, acordate în funcție de venitul pe membru de familie, în iarna 2002-2003

Venitul mediu lunar pe membru de familie (lei)	Cuantumul ajutorului lunar în:	
	Perioada sezonului rece	Tranșe egale pe 12 luni
a. Până la 750.000*	1.656.000	690.000
b. 750.001 – 1.000.000	1.080.000	450.000
c. 1.000.001 – 1.250.000	720.000	300.000
d. 1.250.001 – 1.500.000	480.000	200.000
e. 1.500.001 – 1.750.000	360.000	150.000
f. 1.750.001 – 2.106.000	240.000	100.000

* Pentru familii și persoane singure, cu venituri de până la 750.000 lei/lună, beneficiare de ajutor social, ajutorul pentru încălzirea locuinței se majorează cu 20%, fără a depăși cheltuielile cu încălzirea și apa caldă menajeră.

Sursa: Libertatea nr. 3875, 21 februarie 2003.

Din tabelele nr. 19 și nr. 20 observăm că veniturile limită realizate de populația eligibilă pentru acordarea ajutoarelor bănești pentru încălzire au fost deosebit de scăzute. Ca urmare, numeroase categorii de consumatori, care trăiesc în condiții de sărăcie, au rămas în afara acestei rețele de asistență socială, ceea ce a mărit rândurile celor care au acumulat datorii consistente la întreținere.

Primăriile au inițiat o anchetă pentru a estima numărul restanțierilor, precum și cauzele acumulării datoriilor în fiecare caz în parte. În primăvara anului 2003, o treime dintre rezidenții la bloc din București (peste 200.000 de familii) aveau datorii mari la întreținere. Concluziile anchetei respective relevă și că, peste 80.000 familii nu aveau nici o șansă ca, din veniturile proprii, să-și achite datoriile la întreținere în viitor.

Istoria acumulării unor restanțe la plata întreținerii locuințelor la bloc este însă mai veche de iarna 2002-2003.

Conform datelor furnizate de către Romgaz, din cele 9922 de asociații de locatari din București, în luna iunie a anului 2002, mai mult de jumătate (5416) aveau restanțe la plata întreținerii, pentru perioade între o lună și un an. În ceea ce privește nivelul acestor datorii, acestea ajungeau, în unele cazuri, la zeci de milioane de lei.

Acumularea de datorii la plata întreținerii locuinței reprezintă pentru multe familii, echivalentul venitului acestora pe câțiva ani. Aceasta face practic imposibilă rezolvarea acestei situații prin mijloace proprii familiilor respective și determină, în multe cazuri, efecte sociale dramatice, culminând cu pierderea locuinței.

Pe de altă parte, acumularea unor astfel de datorii nu-i afectează doar pe „datornici”, ci și pe cei care, deși nu au datorii la întreținere, se văd în situația de a nu mai beneficia de anumite utilități publice, deoarece distribuitorii au deconectat forțat de la rețeaua de consum în comun, blocurile cu datorii mari. Ca urmare, aceștia din urmă sunt nevoiți să apeleze la alte surse de încălzire a locuinței.

Conflictul de interese dintre cei care plătesc în mod regulat întreținerea și restanțierii constituie unul dintre factorii care configurează atitudinea majorității populației față de cei din urmă. Pe lângă cei care se află în imposibilitate de a-și achita datoriile la întreținere există și oameni care sunt pur și simplu „rău platnici”, deși și-ar putea permite să-și plătească datoriile. La nivelul vecinilor de scară însă, este mai greu de disociat între un „rău platnic” și un „om aflat în incapacitate reală de a plăti”.

La nivel național, creșterea datoriilor la plata utilităților publice a determinat sistarea distribuției de energie termică în mai multe localități.

Potrivit datelor, furnizate de Institutul Național de Statistică, într-o perioadă de doi ani, (începutul anului 1999 și sfârșitul anului 2000), nu s-a mai distribuit energie termică în 11 orașe, precum Oțelul Roșu, Rovinari, Borsec, Vălenii de Munte, Strehaia, Călan, Hațeg, Slatina ș.a, această listă continuând să se îmbogățească în ultimii ani.

Dinamica prețurilor utilităților publice a avut un pronunțat trend ascendent începând cu anul 1997. O parte din explicația acestei „explozii întârziate” a prețurilor vizează faptul că anumite tarife la utilitățile publice au fost menținute de către stat o bună perioadă de timp, la nivele mai scăzute.

La mijlocul anului 1996, cu toate că dolarul ajunsese la aproape 2.000 de lei și avuseseră loc mai multe etape de liberalizare a prețurilor, prețurile utilităților publice erau ținute încă sub control de către stat. Gazele naturale se scumpiseră totuși de 115 ori față de 1990, energia electrică de 124 de ori, energia termică de 98 de ori, iar impulsul telefonic de 40 de ori. O dată cu aplicarea unor politici de liberalizare a prețurilor și în acest domeniu, ritmul de creștere a acestora a creat un impact major asupra populației, în special asupra celor cu venituri mici.

Creșterea ponderii așa-numitelor «costuri fixe» în economia cheltuielilor gospodăriilor a produs efecte socioeconomice diferențiate, în funcție de contextele diferite configurate de factorii global-structurali sau individual-situaționali.

O primă diferențiere importantă în ceea ce privește impactul social al creșterii accelerate a prețurilor utilităților publice a fost în funcție de mediul de rezidență. Mediul rural, caracterizat, în general, printr-o mai slabă dezvoltare a infrastructurii așezărilor umane și condiții de locuit cu un grad mai redus de modernitate a resimțit într-o măsură mai mică șocul creșterii prețurilor la servicii, de care beneficiază într-o măsură mult mai redusă.

În ceea ce privește populația majoritară (salariații/pensionarii cu salarii/pensii în jurul sau sub salariul minim pe economie) aceștia au fost afectați puternic și tot mai acut, prin precarizarea mijloacelor lor economice. Potențialul

lor de lichidare a restanțelor acumulate la diverse plăți obligatorii, precum și capacitatea lor de a rezolva și alte diverse probleme economice iminente (plătirea unor taxe, impozite, penalizări etc.) au fost serios diminuate.

Cât despre acestea, cheltuielile cu plata întreținerii, în lunile de iarnă ajung să egaleze sau chiar să depășească suma tuturor veniturilor unei gospodării aflate în situație de precaritate economică. În caz de insolvabilitate extremă, fenomenele de excluziune socială se acutizează – se produce deconectarea gospodăriei de la rețeaua centralizată de distribuție a utilităților publice, ori – în extremis – proprietarii cu datorii mari la întreținere sunt expulzați din locuințe.

4.3. Microstrategii de răspuns ale populației față de criza sistemului centralizat de distribuție a utilităților publice

Reflexul general al populației, confruntate cu perspectiva acumulării unor datorii mari la întreținere, a fost acela de a se debransa din proprie inițiativă, de la rețeaua centralizată de furnizare a utilităților publice.

În luna octombrie 2003, la nivel național, mai mult de un sfert dintre consumatori fuseseră deja deconectați, în pofida tuturor piedicilor și dificultăților de ordin birocratic și economic cu care s-au confruntat cei în cauză. În județul Vaslui, de exemplu, aproximativ jumătate din populație s-a debransat, chiar dacă nu toți cei aflați în această situație au reușit să-și monteze microcentrale de apartament.

Dificultățile de ordin birocratic asociate operațiunilor de debransare/contorizare individuală au fost și sunt încă nenumărate, deoarece există mulți factori interesați ca sistemul centralizat de distribuție să reziste tendințelor de decuplare.

Primele interesate în acest sens sunt chiar regiile de distribuție a utilităților, în special cei care le conduc și beneficiază, implicit, de profiturile uriașe ce se acumulează la aceste regii.

Apoi, sunt interesați acei consumatori care, din motive economice, nu își pot contoriza individual consumul de utilități, deoarece cu cât cei care se debransează de la contorizarea colectivă sunt mai mulți, cu atât pierderile de utilități de pe rețele, suportate de către ei, vor fi mai mari.

Exacerbarea unor asemenea situații a generat nenumărate apariții în presa națională a unor titluri de genul: „*Debransații, acuzați că fură căldura vecinilor*” etc.

Situații aberante în acest sens au apărut în aproape toate orașele țării. În Buzău, de exemplu, cererile de debransare au atins cifre record. Cu toate acestea, o vreme, locatarii blocurilor din Buzău nu au primit aprobarea de a se debransa decât dacă puteau face dovada că își vor monta centrale de apartament sau convectoare. Regia locală (RAM Buzău) a căutat să pună stavilă avalanșei de cereri de debransare prin elaborarea unui regulament, aprobat de consiliul local, prin care se condiționa debransarea, de folosirea unor surse

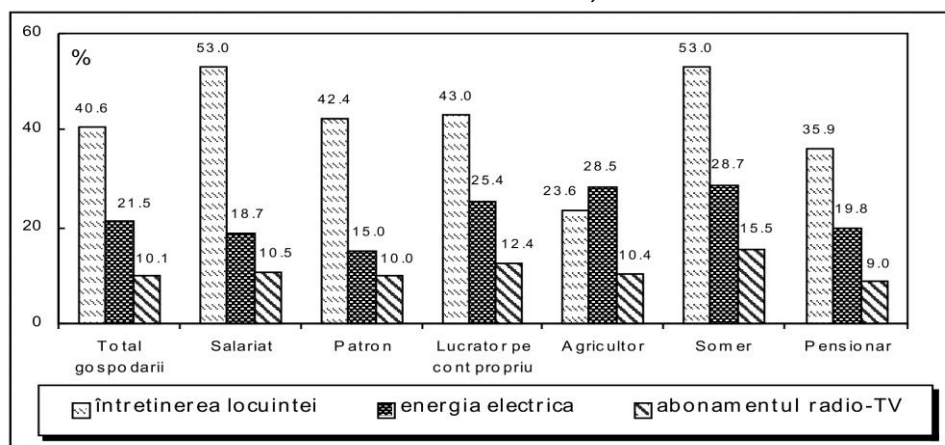
alternative de încălzire a locuințelor debranșate. Cu toate acestea, din cele 34.000 de apartamente din Buzău, 5.500 de proprietari au renunțat deja la serviciile regiei deși nu toți și-au montat surse de încălzire alternative. Din data de 30 aprilie 2003 s-au înregistrat alte mii (peste 2.500) de cereri în acest sens.

Învinși de calvarul birocrăției românești, mulți au renunțat pe drum, dar și mai mulți sunt cei care nu au renunțat. Dincolo de acest calvar, intervin însă și costurile economice relativ ridicate ale debranșării și – în cazurile fericite – ale montării unei centrale de apartament. Prețul unei asemenea operațiuni se ridică la mai multe zeci de milioane de lei (în funcție de mărimea apartamentului, marca centralei etc.). Astfel de costuri nu sunt prevăzute însă, în bugetele familiale ale celor cu venituri în jurul a unu-două salarii minime pe economie, iar masa socială a acestor categorii de populație este și în prezent, deosebit de consistentă.

În anul 2002, distribuția gospodăriilor care nu puteau face față cheltuielilor de consum și mai ales nu puteau achita consumul de utilități era cum este prezentată în graficul nr. 3.

Graficul nr. 3

Distribuția gospodăriilor care nu au putut face față cheltuielilor și nu au putut plăti consumul de utilități, în anul 2002



Sursa: Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în 2002. INS, 2003, p. 44.

Observăm că ponderea gospodăriilor de salariați care nu și-au putut achita cheltuielile de întreținere a fost egală cu aceea a gospodăriilor de șomeri (!). De asemenea, remarcăm faptul că în rândurile patronilor și lucrătorilor pe cont propriu se află mai multe gospodării care nu-și pot achita cheltuielile de întreținere, decât în rândurile pensionarilor.

4.4. Situația în iarna 2003 – 2004

În luna septembrie 2003, Guvernul României a aprobat cuantumul ajutoarelor pentru căldură aferente sezonului 2003 – 2004. Față de cifrele anunțate inițial de Ministerul Muncii, ajutoarele pentru încălzire în sistem centralizat au suferit o diminuare de 10%. Astfel, rezidenții care vor solicita ajutorul doar pentru cele cinci luni ale sezonului rece vor primi de la 1.656.000 lei la 240.000 lei, pentru un venit mediu net pe familie cuprins între 880.000 lei și 2.460.000 lei. Dacă rezidenții optează pentru a primi ajutorul în fiecare lună a anului, cuantumul ajutorului va fi cuprins 670.000 lei și 100.000 lei lunar.

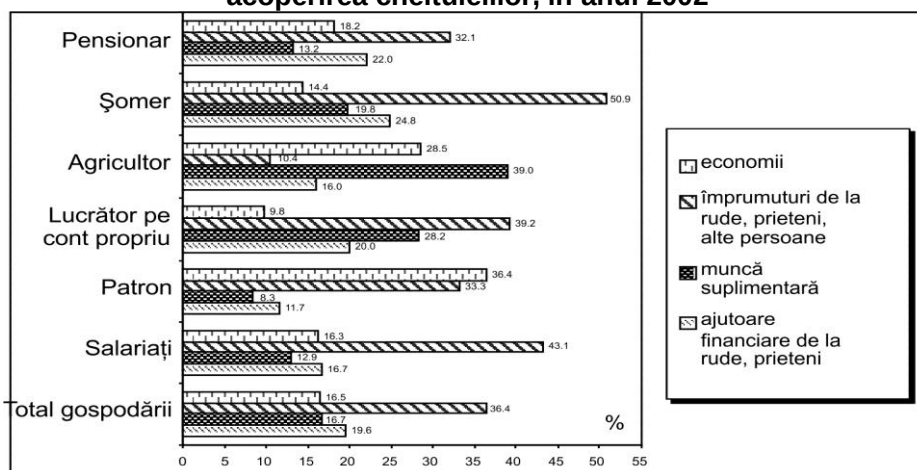
În ianuarie 2003, salariul minim pe economia națională a crescut de la 1.218.000 lei la 2.175.000 lei, iar alocația pentru copii a crescut de la 180.000 lei la 210.000 lei (pentru primul copil) și de la 240.000 lei la 270.000 lei (pentru al doilea copil).

Așadar, în anul 2003, pentru familia de patru persoane, veniturile care se cumulează, în cazul existenței unui singur salariu la nivelul minim pe economie, plus două alocații pentru copii, au fost în sumă de 2.655.000 lei. Deci, o astfel de familie a trebuit să achite cheltuieli de întreținere a locuinței, care au depășit cu mult cuantumul total al veniturilor sale, având în vedere că în iarna 2002 – 2003 acestea au fost de 2.687.500 lei. În astfel de condiții, o familie de acest tip a avut dreptul la un ajutor social de numai 1.656.000 lei.

Numeroase gospodării au inițiat totuși, diverse microstrategii economice, în vederea acoperirii cheltuielilor obligatorii (graficul nr.4).

Graficul nr. 4

Ponderea gospodăriilor care au apelat la alte surse de venituri pentru acoperirea cheltuielilor, în anul 2002



Sursa: Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în 2002. INS, 2003, p. 44.

Din graficul nr.4 observăm că cele mai frecvente microstrategii de acoperire a cheltuielilor de consum vizează împrumutarea unor sume de bani de la rude, prieteni, alte persoane. Între cei mai reticenți față de această microstrategie se numără agricultorii, pe de o parte, ca urmare a configurației diferite a cheltuielilor obligatorii pentru gospodăria țărănească, comparativ cu cea din urban, dar și pentru că agricultorii, în general dispun de venituri bănești mai puține și pot returna mai greu un eventual împrumut. În scopul depășirii unor dificultăți economice, această categorie socială se bazează însă, în cea mai ridicată măsură, pe prestarea unei munci suplimentare.

Din anchetele sociale realizate în cadrul ICCV în anul 2003, rezultă că, între strategiile populației de a face față dificultăților economice, împrumutul pe termen scurt, „până la salariu”, deși, în general, nu este o soluție foarte agreată, „fiindcă banii trebuie dați înapoi”, pare a fi totuși o soluție considerată mult mai dezirabilă în comparație cu soluția „vânzării de lucruri din casă”. Oamenii sunt conștienți de faptul că în condițiile actualei evoluții a puterii de cumpărare a veniturilor, pierderea oricărui obiect ce aparține gospodăriei face ca înlocuirea lui să fie practic aproape imposibilă.

“Nu vând obiecte din casă, că dacă am vândut un scaun știu că nu mai pot să-l cumpăr la loc” (muncitor calificat, 56 de ani, Iași)

“Nu am apelat la o astfel de soluție, deși recunosc că mi-a trecut prin minte de câteva ori” (muncitor calificat, 35 de ani, Iași).

O dată consumate resursele realizate prin acumulări anterioare, în vederea acoperirii deficitului perioadei actuale, acest deficit va crește sistematic, grevând asupra viitorului acestor familii.

Creșterea accentuată a unor „costuri fixe”, precum cele cu întreținerea locuinței, în condițiile menținerii aceluiași model de consum de către membrii unei gospodării, creează deficite care pot fi acoperite fie din acumulări ale perioadelor anterioare, fie prin sporirea veniturilor, fie prin împrumuturi. În mod logic, pentru familiile care nu au acces la nici una dintre aceste soluții, ceea ce se va modifica va fi modelul de consum. Această modificare va fi întotdeauna în sensul diminuării calității vieții, ceea ce va accentua procesul de dezintegrare socială la care asistăm în prezent. În condițiile în care, după cum am arătat, numeroase familii de salariați se află din punct de vedere al consumului, undeva sub pragul minimului decent de viață, schimbarea modelelor de consum ale familiilor respective poate avea consecințe doar în sensul diminuării standardului de viață.

O soluție destul de frecventă de rezolvare, pe termen scurt, a problemelor financiare, este și *apelarea la casele de amanet*. Chiar dacă, în general, aceasta nu este considerată, o opțiune dezirabilă, ea implicând unele rețineri vizând printre altele și stigma socială, există unele aspecte care indică folosirea sa, în mod curent, de către salariații cu salarii mici.

Între aspectele sus menționate se remarcă *explozia numărului de case de amanet*, în special în orașele mari. În Iași, de exemplu, într-unul din cartierele

cele mai sărace, cartierul Dacia, există mai mult de 30 de case de amanet, pe o suprafață mai mică de 5 km pătrați.

Siguranța intrării în veniturile gospodăriei a unui anume venit, la o dată fixă, face posibilă o planificare a împrumutului în regim de amanet, care să nu ducă totuși la pierderea obiectelor amanetate.

“Nu prea rămâne aur la vânzare. Faptul că nu rămâne aur la vânzare, înseamnă că ei îl scot, pentru că iau salariul, iar peste un timp, vin și aduc din nou aceleași obiecte. Avem aceiași clienți cu aceleași obiecte pe care nici nu le mai cântărim că le știm pe de rost. Aicea mi se pare mai mare jalea, nu faptul că vin aici, că se mai întâmplă oricărui să rămână fără bani. Atâta vreme cât nu rămâne aurul la vânzare... oamenii mai mult prelungesc decât scot. Oamenii care vin aicea să cumpere aur, nu înțeleg de ce nu este aur la vânzare. Din cauza asta, că cei care îl depun sunt foarte săraci și nu pot să-și permită să lase aurul la vânzare. Sunt persoane care au aur și de un an de zile și l-au cumpărat până acuma de trei-patru ori. ...Ei preferă să nu piardă obiectele, (...) vin mulți salariați, (...) noi deja știm când plătim datoriile la stat, că știm când sunt zile de salariu și ne intră cei mai mulți bani. Când iau salariul, vin întâi aici să nu-și piardă aurul ...”(patroană Casa de amanet, cartier Dacia, Iași)

Faptul că oamenii preferă să plătească sume, de multe ori importante pentru bugetul lor, decât să-și piardă aurul, este și un indicator al valorii simbolice a acestor obiecte, care oferă proprietarilor iluzia păstrării unei anumite independențe și a unei anume siguranțe în privința existenței unei soluții în caz de apariție a unor nevoi neașteptate.

Un alt tip de împrumut practicat de gospodăriile de salariați este așa-numita *cumpărare pe datorie sau „pe caiet”*, în special alimente. Cei împrumutați sunt cu precădere cei considerați solvabili într-un termen previzibil, mai cu seamă salariații și pensionarii. Aceasta este o practică prezentă, în general în comunitățile rurale, dar și în comunități urbane, de exemplu: grupurile de case din cartierul Colentina, din București; sau populația din blocurile care își face cumpărăturile de la același magazin alimentar, aflat, în general, chiar la partea unuia dintre aceste blocuri; în Iași, în cartierele Dacia și Alexandru unde oamenii, în general, se cunosc între ei, iar controlul social, ca o posibilă garanție a plății datoriilor, este mai puternic.

Între microstrategiile de supraviețuire economică ale unor familii se numără și *exploatarea unui lot de teren propriu sau ajutorul bănesc trimis din străinătate*, în special de către copiii sau soții plecați la muncă în Europa de Vest, cu contract de muncă legal sau nelegalizat. Există zone în țară în care munca la negru în străinătate pare a fi o practică curentă, semiformalizată, prin crearea unor adevărate rețele de traficanți de forță de muncă. Este semnificativ faptul că aproape toți cei intervievați în anul 2003, (la Iași, de exemplu) au identificat munca la negru, în special în Italia, ca pe o practică curentă, fenomenul fiind estimat ca unul de masă. Chiar dacă, în general, nu salariații care au în România un loc de muncă pe piața formală a muncii, sunt cei care pleacă

să muncească la negru, acest tip de angajament este identificat de aceștia ca una dintre soluțiile cele mai viabile de rezolvare a situațiilor de precaritate economică a familiilor lor.

O soluție mai radicală, în general, „aleasă” în cazuri de forță majoră, este și aceea a *migrației din urban în rural*. Acest „traseu” cunoaște, în multe cazuri, și faze intermediare, precum *vinderea apartamentului din cauza acumulării de datorii la plata întreținerii și cumpărarea unui mai ieftin*, din banii rămași după plata acestor datorii. Acest tip de soluție, până la un punct poate fi considerată o strategie de adaptare validă, atât în ceea ce privește mobilitatea imobiliară, cât și cea socială. Pe de altă parte, aceasta nu poate fi considerată o soluție, atâta timp cât *reprezintă un lanț de alegeri forțate*, fiecare asemenea alegere nouă fiind încă un pas spre precarizarea unei situații deja critice. O descriere foarte plastică a unui asemenea lanț de „alegeri” realizează un subiect dintre cei intervievați la Iași:

“Vindem apartamentul ca Păcală, din trei în două, din două în una, garsoniera o dăm pe o găscă și rămânem pe stradă „ (muncitor calificat, 56 de ani, Iași).

5. CE ESTE DE FĂCUT

În principiu, soluționarea globală a actualei crize a asigurării locuințelor cu utilități publice, în condiții de rentabilitate economică, nu poate fi gândită decât în contextul *relansării activității economice la nivel național* și al creșterii nivelului mediu al veniturilor populației.

Totuși, chiar și în actualul context socioeconomic național, situația economică precară în care se află categorii largi de rezidenți la bloc, poate fi considerată totuși pentru mulți, o conjunctură temporară. Aceasta înseamnă că bunăstarea familiilor respective poate fi oarecum elastică la creșteri ale PIB-ului. În acest sens, poate fi dat exemplul creșterii PIB-ului din anul 1996 când, la o mărire a acestuia cu 3,9%, au trecut peste pragul de sărăcie, în jur de 1,2 milioane de persoane, iar sărăcia s-a redus de la 25,7% în 1995 la 19,85% (Teșliuc, Pop, Teșliuc, 2001, p.27).

Pe de altă parte însă, dacă precarizarea situației economice a populației va fi generată în continuare prin deficitul de politici economice și sociale în domeniile cheie ale economiei naționale și ale protecției sociale, atunci situația familiilor /gospodăriilor respective s-ar putea dovedi mai puțin sensibilă la creșterile PIB-ului, decât în urmă cu șapte ani.

Pentru viitorul mai îndepărtat se ridică însă problema menținerii/reformării pattern-ului alimentării /contorizării în comun a locuințelor cu utilități publice.

În condițiile menținerii rentabilității economice (și sociale) a sistemului centralizat de distribuție/contorizare a utilităților publice, la cote apropiate de cele actuale, trendul decuplării gospodăriilor de la contorizarea în comun va lua amploare. Chiar și cazurile de renunțare a unor gospodării la agentul termic oferit de actualele centrale termice urbane, pentru a trece pe încălzirea cu gaze naturale, ori la utilizarea unor surse alternative, nu numai că nu vor fi stopate, dar vor lua amploare mai mare. *Aceste tendințe se vor menține până când vor rămâne cuplate la contorizarea centralizată, doar acele gospodării care nu dispun de mijloacele necesare pentru o contorizare individuală a consumului ori pentru a se decupla de la încălzirea comună și a-și monta microcentrale de apartament – adică acele gospodării aflate și în prezent în sărăcie.* Acestea însă nu vor avea capacitatea economică de a-și achita, din veniturile realizate, cotele de întreținere a locuinței. Notele de plată vor fi totuși, din ce în ce mai mari, pe măsură ce numărul contribuabililor la finanțarea pierderilor din sistem (și, eventual a supraprofiturilor) va fi tot mai scăzut.

Într-o atare situație, dacă nu se va interveni de urgență în sensul rentabilizării economice a sistemului, banii publici vor merge sistematic, prin intermediul asistenței sociale (ca și în prezent, de altfel), spre suplinirea incapacității de plată a gospodăriilor sărace. Adică, nerentabilitatea sistemului

centralizat de distribuție a utilităților publice va fi suportată nu doar de rezidenții la bloc, ci de toți contribuabilii la bugetul public (din care se deduce bugetul asistenței sociale).

Fără a fi pesimiști, apreciem că, în prezent, având în vedere inerția deosebită existentă în domeniul revizuirii tehnice și tehnologice a sistemului centralizat de distribuție a utilităților publice, o asemenea perspectivă de nedorit pare foarte probabilă.

Indiferent care vor fi tendințele la nivel macroeconomic în viitor, cert este că, procesul de deblocare a situației financiare a sistemului de distribuție a utilităților publice nu se poate face fără o reglementare realistă (adică ținând cont de toate implicațiile economice și sociale ale fiecărei decizii) a problemei datoriilor la plata întreținerii locuințelor. Între reglementările cheie care pot contribui la lansarea unui asemenea proces, menționăm:

- restructurarea regiilor autonome furnizoare de utilități publice, proces care ar trebui completat, acolo unde este posibil, cu spargerea monopolului acestora. Acesta pare a fi un subiect foarte sensibil asupra căruia chiar dacă o anumită voință politică a fost deseori exprimată, nu s-a dovedit destul de fermă pentru a se traduce în fapte. Asemenea decizie politică pare a fi pasul cel mai important în rezolvarea unei situații generatoare de dezechilibre economice grave în bugetul unei părți importante a gospodăriilor populației din țara noastră dar și în bugetul de stat prin intermediul costurilor asistenței sociale;
- creșterea, în continuare, a salariului minim pe economie și creșterea mai substanțială a pensiilor mici. Ar putea fi avută în vedere o creștere diferențiată a salariului minim în vederea compensării unor efecte diferențiate ale creșterii prețurilor, efecte resimțite cu precădere în mediul urban.

Să nu uităm că, România nu este doar o țară cu aspirații spre modernizare, ci și o țară europeană. Chiar dacă din diverse motive, lumea consumismului vest-european va rămâne un vis perpetuu pentru consumatorii din țara noastră, aceștia nu vor înceta să aspire la realizările acelei lumi. În prezent, în România, chiar și o bună parte a populației sărace își autodefinește situația economică, drept o stare de nevoie mai mult sau mai puțin temporară, din care poate ieși printr-un simplu aport suplimentar de venituri. O asemenea convingere caracterizează de fapt cvasitotalitatea populației românești actuale, care își explică prezentul prin declinul temporar al economiei.

Bibliografie

Chircă C.; Teșliuc E. D., 1999, *De la sărăcie la dezvoltarea rurală*, Banca Mondială, CNS.

Drach M. 1990 – *La crise dans les pays de l'Est* La collection „Répères”, Editions La Decouverte, Paris, p.50-51, 18-19.

- Lhomel E. – *Roumanie: une économie grevé d'hypothèques*, în Le Courier des pays de l'Est no. 305, april, 1986.
- Stanciu M., *Structuri moderne ale consumului european*, Editura Genicod, 2001.
- Wagner P., Chircă C., Zamfir C., Molnar M., Pârciog S. (coordonatori) *Metode și tehnici de evaluare a sărăciei*, PNUD, Proiectul de prevenire și combatere a sărăciei, 1998.
- Anuarele statistice ale României, INS, 1990 – 2002.
- Buletine informative de prețuri, INS, 1996-2002.
- Buletine informative lunare, INS, 1990-2003.
- CANSTAT Buletin statistic, nr. 4, INS, 2002.
- CANSTAT Buletinul statistic nr.1, INS, 2003.
- CASPIS – *Planul Național Antisărăcie și Promovare a Incluziunii Sociale*, iulie, Guvernul României, 2002.
- CESTAT Buletin statistic, nr. 1,3, INS, 1998.
- CESTAT Buletin statistic, nr. 4, INS, 2000.
- CESTAT Buletin statistic, nr. 4, INS, 2001.
- Coordonate ale nivelului de trai în România. Veniturile și consumul populației în anul 2002, INS, 2003.
- Economia românească, 12 ani de tranziție, INS, 2002.
- European Bank for Reconstruction and Development, *Transition Report*, 2000, p. 107.
- GALLUP – România, Barometrul de Gen, august 2000.
- Libertatea nr.3875, 21 februarie 2003.
- OMS, *Improving Health Outcomes of the Poor*, CMCS, Geneve, 2002.
- PNASPIS, *Revista de asistență socială* nr. 3, 2003.
- Raport național cu privire la problematica drogurilor, în anul 1999*, Brigada de Combatere a Crimei Organizate și Corupției, 2000, p.45 (preluare din CASPIS 2002, p.77).
- U.N., *World Resources*, 1994-1995, p.284, 285.
- Veniturile și consumul populației în trimestrul I 2003, INS, 2003.

**Evoluția
raportului dintre veniturile familiilor de salariați constituite din 4 persoane - părinți + 2 copii
și nivelul minim de trai în mediul urban**
(luând în calcul două venituri salariale medii și minime nete precum și alocațiile pentru copii)

Anul	Octombrie:											Ianuarie
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
1. Două venituri salariale medii nete la nivelul economiei naționale - lei	6.828	19.648	48.160	159.464	320.966	485.224	749.266	1.594.388	2.341.848	3.313.962	4.714.402	9.461.522
2. Două salarii minime (nete) - lei	4.000	11.270	21.442	66.454	107.554	150.000	194.000	500.000	700.000	900.000	1.218.000	4.350.000
3. Alocația pentru primul copil - lei	230	575	1.150	4.360	6.400	9.000	12.000	50.000	65.000	65.000	65.000	210.000
4. Alocația pentru al doilea copil - lei	270	625	1.200	4.360	6.400	9.000	12.000	50.000	65.000	65.000	65.000	210.000
5. Minimul de trai decent - lei	5.512	19.435	57.147	236.940	447.416	555.670	805.512	2.164.148	3.186.428	4.803.577	6.864.627	10.951.570
6. Minimul de subzistență - lei	3.342	11.783	34.645	143.645	271.246	336.875	488.341	1.312.026	1.931.790	2.912.196	4.161.720	7.743.027
1 + 3 + 4 / 5 (%)	133,0	107,3	88,4	71,0	74,6	90,6	96,0	80,1	78,8	72,5	71,4	90,8
1 + 3 + 4 / 6 (%)	219,3	176,9	145,8	117,1	123,0	149,4	158,3	132,2	130,0	119,6	117,8	128,4
2 + 3 + 4 / 5 (%)	81,6	64,2	41,6	31,7	26,9	30,2	27,1	29,6	27,3	22,3	20,5	44,1
2 + 3 + 4 / 6 (%)	134,6	105,8	68,7	52,3	44,4	94,4	44,6	48,8	45,0	36,7	33,8	62,4

Sursa: prelucrări statistice pe baza Buletinelor informative lunare ale INS, în perioada 1990-2003

Evoluția

**raportului dintre veniturile familiilor de salariați constituite din 4 persoane - părinți + 2 copii
și nivelul minim de trai în mediul urban**

(luând în calcul un venit salarial mediu sau minim net, ale unei singure persoane, precum și alocațiile pentru copii)

Anul	Octombrie:											Ianuarie
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2003
1. Venitul salarial mediu net la nivelul economiei naționale - lei	3.414	9.824	24.080	79.732	160.483	242.612	374.633	797.194	1.170.924	1.656.981	2.357.201	4.730.761
2. Salariul minim (net) - lei	2.000	5.635	10.721	33.227	53.577	75.000	97.000	250.000	350.000	450.000	609.000	2.175.000
3. Alocația pentru primul copil - lei	230	575	1.150	4.360	6.400	9.000	12.000	50.000	65.000	65.000	65.000	210.000
4. Alocația pentru al doilea copil - lei	270	625	1.200	4.360	6.400	9.000	12.000	50.000	65.000	65.000	65.000	210.000
5. Minimul de trai decent - lei	5.512	19.435	57.147	236.940	447.416	555.670	805.512	2.164.148	3.186.428	4.803.577	6.864.627	10.951.570
6. Minimul de subzistență - lei	3.342	11.783	34.645	143.645	271.246	336.875	488.341	1.312.026	1.931.790	2.912.196	4.161.720	7.743.027
1 + 3 + 4 / 5 (%)	71,9	56,7	46,2	37,3	38,7	46,9	49,5	43,3	42,1	38,0	37,1	47,6
1 + 3 + 4 / 6 (%)	117,1	93,6	76,3	61,6	63,9	77,4	81,6	71,4	69,4	62,7	61,2	67,3
2 + 3 + 4 / 5 (%)	45,4	35,2	22,9	17,7	14,8	16,7	15,9	17,3	16,3	12,9	11,6	24,2
2 + 3 + 4 / 6 (%)	74,8	58,0	37,7	29,2	24,5	27,6	24,8	28,5	26,9	21,2	19,2	34,3
1 + 2 + 3 + 4 / 5 (%)	107,3	85,7	65,0	51,4	50,7	60,4	61,5	54,9	53,1	47,4	46,0	67,4
1 + 2 + 3 + 4 / 6 (%)	177,0	141,4	107,2	84,7	83,6	99,6	101,5	90,5	87,5	78,2	75,8	95,4

Sursa: prelucrări statistice pe baza Buletinelor informative lunare ale INS în perioada 1990-2003.

Evoluția

**raportului dintre veniturile familiilor de salariați constituite din 4 persoane - părinți + 2 copii
și nivelul minim de trai în mediul urban**

(luând în calcul un venit salarial mediu sau minim net și un ajutor de șomaj, precum și alocațiile pentru copii)

Anul	Octombrie										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Un venit salarial mediu net la nivelul economiei naționale - lei	3.414	9.824	24.080	79.732	160.483	242.612	374.633	797.194	1.170.924	1.656.981	2.357.201
2. Salariul minim (net) - lei	2.000	5.635	10.721	33.227	53.577	75.000	97.000	250.000	350.000	450.000	609.000
3. Ajutorul de șomaj (lei)	-	3.200	5.960	16.730	50.834	63.750	95.000	248.685	337.228	495.237	680.484
4. Alocația pentru primul copil - lei	230	575	1.150	4.360	6.400	9.000	12.000	50.000	65.000	65.000	65.000
5. Alocația pentru al doilea copil - lei	270	625	1.200	4.360	6.400	9.000	12.000	50.000	65.000	65.000	65.000
6. Minimul de trai decent - lei	5.512	19.435	57.147	236.940	447.416	555.670	805.512	2.164.148	3.186.428	4.803.577	6.864.627
7. Minimul de subzistență - lei	3.342	11.783	34.645	143.645	271.246	336.875	488.341	1.312.026	1.931.790	2.912.196	4.161.720
1 + 3 + 4 + 5 / 6 (%)	71,0	73,2	56,7	44,4	50,1	58,4	61,3	54,8	52,7	48,3	47,0
1+ 3 + 4 + 5 / 7 (%)	117,1	120,7	93,5	73,2	82,6	96,3	101,1	90,4	86,9	79,7	77,6
2 + 3 + 4 + 5 / 6 (%)	43,4	51,6	33,3	24,8	26,2	28,2	26,8	29,5	26,9	23,2	21,6
2 + 3 + 4 + 5 / 7 (%)	74,8	85,2	54,9	40,8	43,2	46,5	44,2	48,7	44,4	38,3	35,5

Sursa: prelucrări statistice pe baza Buletinelor informative lunare ale INS, în perioada 1990-2000.

Evoluția

raportului dintre veniturile familiilor de salariați constituite din 4 persoane - părinți + 2 copii

și nivelul minim de trai în mediul rural

(luând în calcul unul, respectiv două venituri salariale medii nete din agricultură, precum și alocațiile pentru copii)

Anul	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	ianuarie 2003
Un venit salarial mediu net din agricultură - lei	3.587	6.752	17.151	49.053	112.922	171.148	254.194	469.680	764.800	1.164.405	1.532.934	3.353.554
Doă venituri salariale medii nete din agricultură - lei	7.174	13.504	34.302	98.106	225.844	342.296	508.388	939.360	1.529.600	2.328.810	3.065.868	6.707.108
Alocația pentru primul copil - lei	230	575	1.150	4.360	6.400	9.000	12.000	50.000	65.000	65.000	65.000	210.000
Alocația pentru al doilea copil - lei	270	625	1.200	4.360	6.400	9.000	12.000	50.000	65.000	65.000	65.000	210.000
Minimul de trai decent ural - lei	4.895	17.221	50.802	210.829	398.467	494.099	716.443	1.927.233	2.833.032	4.277.879	6.117.367	9.757.514
Minimul de subzistentă ural - lei	4.591	16.152	47.649	197.742	373.733	463.429	671.972	1.807.605	2.657.179	4.012.340	5.737.646	6.972.829
1 + 3 + 4 / 5 (%)	83,5	46,2	38,4	27,4	31,6	38,3	38,8	31,6	33,0	31,2	28,2	39,3
1 + 3 + 4 / 6 (%)	89,0	49,2	40,9	29,2	33,6	40,8	41,4	33,7	51,7	33,3	30,0	55,0
2 + 3 + 4 / 5 (%)	156,8	85,4	72,2	50,7	59,9	72,9	74,3	56,0	60,0	58,4	53,2	73,7
2 + 3 + 4 / 6 (%)	167,2	91,0	76,9	54,0	63,9	77,7	79,2	59,7	64,0	62,3	56,8	103,1

Sursa: prelucrări statistice pe baza Buletinelor informative lunare ale INS, în perioada 1990-2003.

Evoluția

raportului dintre veniturile familiilor de pensionari constituite din 2 persoane
și nivelul minim de trai în mediul urban
(luând în calcul una, respectiv două pensii medii nete)

Anul	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	trim III 2002
1. O pensie medie netă de asigurări sociale - lei	1.602	3.357	8.759	27.079	61.370	88.108	126.842	259.947	400.489	688.789	937.170	1.687.076
2. Două pensii medii nete - lei	3.204	6.714	17.518	54.158	122.780	176.216	253.666	509.834	776.456	1.370.694	1.874.340	3.374.152
3. Minimul de trai decent - lei	2.373	8.305	24.418	101.335	190.509	236.603	341.393	917.221	1.350.491	2.075.412	2.965.900	4.824.332
4. Minimul de subzistență - lei	1.673	5.855	17.213	71.435	134.297	166.791	241.786	649.608	956.465	1.441.883	2.060.545	3.664.944
1 / 3 (%)	67,5	40,4	35,9	26,7	32,2	37,2	37,2	27,8	28,8	33,0	31,6	35,0
1 / 4 (%)	95,8	57,3	51,0	38,0	45,7	52,8	52,5	39,2	40,6	47,5	45,5	46,0
2 / 3 (%)	135,0	80,8	71,7	53,4	64,4	74,5	74,3	55,6	57,5	66,0	63,2	70,0
2 / 4 (%)	191,5	114,7	101,8	75,8	91,4	105,7	105,0	78,5	81,2	95,1	91,0	92,1

Sursa: prelucrări statistice pe baza Buletinelor informative lunare ale INS, în perioada 1990-2002.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 127-128/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

SFIDĂRILE GLOBALIZĂRII LA ADRESA STATULUI-NAȚIUNE

Nicolae BELLI

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

Capitolul 1. RAPORTUL STAT NAȚIONAL-GLOBALIZARE, UN RAPORT CONFLICTUAL DEFAVORABIL STATULUI.....	299
1.1. Trei orientări conceptuale privind viitorul statului-națiune în cadrul globalizării.....	300
1.2. Două premise conflictuale ale globalizării: decalajele economice și decalajele de maturitate istorică a statelor naționale	301
1.3. Statele-națiune occidentale: primele apărute în istorie și tot primele în conflict cu globalizarea	314
1.4. Viitorul statului-națiune în viziunea unor partide și lideri politici și de opinie contemporani	327
Capitolul 2. PERMEABILIZAREA FRONTIERELOR NAȚIONALE: PRIMUL ATAAC AL GLOBALIZĂRII ASUPRA STATULUI-NAȚIUNE.....	347
2.1. Precizări prealabile necesare.....	347
2.2. Permeabilizarea frontierelor în cadrul globalizării	350

CAPITOLUL 1

RAPORTUL STAT NAȚIONAL-GLOBALIZARE, UN RAPORT CONFLICTUAL DEFAVORABIL STATULUI

Va strivi, oare, tăvălugul globalizării statul-națiune și celelalte identități și valori naționale ale țărilor? Au devenit, cumva, toate acestea, mituri revolute și deci o piedică în calea globalizării? De ce nu s-ar putea făuri globalizarea fără să înlăture aceste valori, ci în armonie cu ele? Adică o globalizare prin mecanisme internaționale interstatale sau interguvernamentale, și nu prin mecanisme suprastatale sau supranaționale? Iată câteva din marile probleme ale istoriei contemporane care trimit problematica statului-națiune în chiar inima celor mai ample și aprinse dezbateri științifice și politice despre viitorul omenirii.

Mai rare și timide în primele decenii postbelice, dezbaterile despre viitorul statului-națiune s-au intensificat enorm ulterior, mai ales după 1980, conturându-se clar două categorii mari de combatanți: antiglobaliștii și globaliștii. La rândul lor, globaliștii se subdivid în suveraniști și antisuveraniști. Confruntările dintre ei nu sunt deloc niște sindrofii cu schimb liniștit de păreri în fața unei cafele, cum nu sunt nici obișnuitele dezbateri academice, animate de dorința sinceră de a căuta adevărul în învălmășagul evenimentelor. Dimpotrivă, ele sunt însoțite de o mare încărcătură conflictuală, deseori chiar violente, atât la nivelul discursului intelectual, cât mai ales la cel al manifestărilor stradale antiglobalizante.

Din perspectivă gnoseologică, obiectul acestor confruntări internaționale de idei îl constituie raportul dintre globalizare și statul-națiune, împreună cu toate identitățile și valorile naționale care-l definesc: frontierele statale, suveranitatea națională, complexul economic național, cultura și tradițiile specifice etc. În mod concret, este vorba de poziția statului-națiune – de frână sau nu – în calea globalizării. Premisa majoră a acestui raport o constituie caracterul transformator al procesului globalizării: integrând economic, politic și cultural țările la scară planetară, ea creează, astfel, o economie și piață mondială comună sau, în perspectivă mai îndepărtată, chiar unică, fără frontiere naționale. Ca urmare, globalizarea, asemenea oricărei transformări istorice aducătoare de viitor, schimbă în mod necesar întreaga structură de existență națională și internațională a societății contemporane.

Este clar că și statul-națiune, fiind până în prezent, timp de secole, în întreaga perioadă istorică a epocii moderne, principala structură organizatorică și instituțională a vieții naționale și internaționale a societății umane, nu poate rămâne în afara acestor schimbări. Și nu poate, pentru că, în „viitorul sat mondial”, anunțat de Marshall McLuhan încă din 1964, viitor care se construiește deja, ca parte a prezentului, statul, prin frontierele sale naționale, ca și prin

politica protecționistă pentru apărarea intereselor naționale, devine o frână în calea globalizării. În aceste condiții, se pune problema de a ști dacă globalizarea cere înlăturarea statului ca atare sau doar adaptarea lui la noile condiții, prin schimbarea anumitor funcții, pentru a-l compatibiliza cu natura și expansiunea globalizării.

1.1. Trei orientări conceptuale privind viitorul statului-națiune în cadrul globalizării

Toți cei care participă la marele dialog internațional despre globalizare ridică, fără excepție, problema soartei statului-națiune. Reflectând școli și curente de idei diferite, și păreri lor sunt diferite. Faptul nu este deloc surprinzător. Dimpotrivă, este cât se poate de firesc: nu toată lumea gândește la fel despre același fenomen, mai ales când acesta este foarte complex, cum este soarta statului-națiune. Fără diversitate în gândire nu există nici luptă de opinii și nici strădania de a ajunge la adevăr. Fără să facem o istorie a acestor opinii, prezentăm mai jos, punctual, câteva dintre ele, pe care le considerăm mai semnificative și demne de reținut în economia cercetării noastre (caseta nr. 1).

Caseta nr. 1

I.

- „Globalizarea provoacă schimbări, dar ele nu fac irelevante statele-națiune” (Chris Mulhearn și Howard Vane).
- „Noua configurație nu are nici o șansă de izbândă. La modă este statul-națiune; loialitatea statului-națiune în colaborare cu celelalte pentru o piață comună” (Margaret Thatcher).

II.

- „Globalizarea pune sub semnul întrebării capacitatea statului de a guverna și rolul pe care ar urma să-l joace în noua societate umană” (Bertrand Schneider).
- „Globalizarea provoacă erodarea sistemului de state-națiuni” (Keith Suter).
- „Globalizarea presupune transferul puterii din mâinile guvernului în mâinile câtorva corporații și instituții financiare internaționale” (David C. Korten).
- „Sub presiunea globalizării statul-națiune se dizolvă” (Harold James).

III.

- „Globalizarea face autoritatea statului mai slabă” (Jacques Percebois).
- Globalizarea doar „ciupește puțin suveranitatea națională” (Jean Jacques Servan Schreiber).
- „Statul-națiune este atacat în amonte de globalizare și în aval de localizare” (Shahid Yusuf).
- „Mondializarea... nu impune dispariția statului, ci reconfigurarea sa” (Thierry de Montbrial).

Analiza diferitelor păreri despre viitorul statului-națiune în cadrul globalizării ne îngăduie să desprindem, în sinteză, cel puțin trei orientări ideatice: două au caracter extremal și una este intermediară.

Prima orientare, de natură conservatoare, exprimă concepția potrivit căreia procesul globalizării, deși produce numeroase schimbări în varii forme ale existenței țărilor, poate să nu afecteze și entitatea statelor-națiune. Această concepție se întemeiază pe convingerea că globalizarea este un proces obiectiv, prezent și în trecut sub forma internaționalizării, însă ea nu se realizează de la sine, ca o forță oarbă, de nestăpânit, a naturii; o realizează chiar statele naționale suverane, prin organizații internaționale de tip interguvernamental numite de ele și în folosul țărilor pe care le reprezintă.

A doua orientare, cu caracter radical, se situează la polul opus celei anterioare. Ea susține, în esență, că procesul globalizării este un fenomen nou care dizolvă pur și simplu statul-națiune și celelalte însemne și valori naționale, el fiind atacat atât din amonte de către integrarea mondială, cât și din aval, de către tendințele de localizare, prin descentralizarea puterii statului spre structurile sale subnaționale: regionale și locale.

În fine, a treia categorie de păreri, care populează spațiul dintre cele două extreme arătate mai sus, exprimă o concepție intermediară. În esență, ea susține că globalizarea, în tendința ei transformatoare generală, atinge și statul-națiune, în sensul că nu-l lasă intact, așa cum era anterior, dar nici nu-l dizolvă, ci doar îi „tunde” ceva din autonomie. Mai concret, aceasta înseamnă transferul doar a unor competențe ale statului național către organisme internaționale sau locale, care nu reprezintă decât niște „ciupeli” ale suveranității sale, și nicidecum o dizolvare a sa.

Oare care din aceste păreri – extreme sau intermediare – exprimă adevărul? Deține vreuna din ele, prin autorii lor, monopolul acestui adevăr? Ce criterii ne ajută să cunoaștem de fapt realitatea? Analiza care urmează încearcă să răspundă la aceste dificile întrebări din domeniul cunoașterii reale. Începem, așadar, analiza noastră cu încercarea de a descifra premisele raportului dintre stat și globalizare.

1.2. Două premise conflictuale ale globalizării: decalajele economice și decalajele de maturitate istorică a statelor naționale

Este indiscutabil că globalizarea intră în stare conflictuală cu statul și națiunea. Există cel puțin două premise care generează această stare conflictuală: prima o constituie decalajele economice dintre țări, iar a doua, diferențierea puternică a actualelor state naționale după gradul lor de maturitate istorică. Fiecare din aceste premise se particularizează printr-un conținut propriu și implicații diferite asupra globalizării.

1.2.1. Prima premisă: prezența puternicelor decalaje social-economice între țări

Decalajele social-economice dintre țări sunt, de fapt, decalajele dintre bogații și săracii lumii contemporane. Nu capitalismul a inventat aceste decalaje. El însă, o dată apărut pe scena istoriei, nu numai că nu le-a atenuat, dar le-a adâncit continuu. Această tendință este marcată, în opinia noastră, de două mari momente istorice cu caracter de ruptură între lumea dezvoltată și restul omenirii. Este vorba de revoluția industrială și revoluția informațională, ambele cu profunde implicații privind adâncirea decalajelor.

Prima mare ruptură, revoluția industrială, are cel puțin două aspecte care-i dau conținut:

- a) modul în care ea a cuprins țările;
- b) urmările sale directe asupra decalajelor internaționale.
- Primul aspect îl constituie faptul notoriu că revoluția industrială a cuprins doar o parte dinte țări, – ele sunt cele dezvoltate economic – în timp ce marea majoritate a țărilor lumii au rămas în afara industrializării, ca țări agrare care și-au adâncit înapoierea social-economică. Chiar și în țările cuprinse de revoluția industrială, aceasta s-a desfășurat inegal în timp și spațiu. Sunt cunoscute patru mari perioade ale industrializării între 1779 și 1914¹. De pildă, România, Bulgaria, Brazilia etc. au pășit pe calea industrializării cu circa 100 de ani după Anglia, prima țară industrializată, tot atâta reprezentând, în unități de timp, și mărimea decalajului dinte ele.
- Al doilea aspect constă în faptul că industrializarea a fost însoțită simultan de dezvoltarea, atât a capitalismului, cât și a economiei țărilor atrase în orbita ei. Așa se face că țările avansate industrial sunt avansate și sub aspectul dezvoltării capitalismului și economiei. Alături de acest grup de țări, dominant în economia mondială, s-au format încă două: grupul țărilor slab industrializate, cu un capitalism și economie tot slab dezvoltate și marele grup al țărilor în curs de dezvoltare, foste colonii și semicolonii care a rămas în afara industrializării, în primul val, cel al agriculturii. Și cum agricultura, prin ea însăși, n-a dus nicăieri și niciodată în lume la dezvoltări spectaculoase, țările neindustrializate și necapitalizate au rămas țări agrare înapoiate, cu decalaje social-economice mari și crescânde față de celelalte țări.

¹ Virgil Madgearu, folosind rezultatele cercetării economistului german W. Hoffman, arată că cele patru perioade ale industrializării s-au petrecut în timp și au cuprins țările astfel: în prima perioadă 1779-1820: Anglia, Elveția și SUA; în a doua perioadă, 1820-1860: Belgia, Franța, Germania, Austria, Rusia și Suedia; a treia perioadă, 1860-1890: Italia, Olanda, Danemarca, Canada, Grecia, Japonia; a patra perioadă, 1890-1914: Ungaria, România, Brazilia, Cuba, Argentina, Australia etc., în lucrarea: *Evoluția economiei românești după războiul mondial*, Editura Științifică, București, 1995, p. 103.

A doua mare ruptură istorică și o adâncire a decalajelor economice internaționale o produce actuala revoluție informațională. Și ea se desfășoară după aceleași legi ca și industrializarea, în sensul că valul ei a cuprins doar o parte din țări, cele mai dezvoltate ale lumii. În schimb, majoritatea țărilor rămân, și de această dată, în afara noului val revoluționar, anume în afara informatizării economiei și societății, accentuându-se astfel rămânerea lor în urmă față de grupul țărilor dezvoltate.

1.2.1.1. Evoluția agravantă a decalajelor economice internaționale

Problematica raportului dintre decalajele economice și globalizare va fi tratată pe larg într-un capitol aparte, de sine stătător. Aici vom reține doar câteva date sintetice, ilustrative pentru teza afirmată mai sus: că, prin apariția sa, capitalismul nu numai că nu a stopat decalajele economice internaționale moștenite, dar le-a adâncit continuu. Fenomenul a continuat și după decolonizare, produsă după al doilea război mondial. O cercetare a evoluției acestor decalaje în perioada postbelică, acoperind deceniile dintre 1968 și 2000, pe exemplul a două grupe de țări, situate la extremele nivelului de dezvoltare economică și anume, primele 20 de țări cele mai dezvoltate și ultimele 20 de țări cel mai slab dezvoltate ale lumii, având fiecare peste un milion de locuitori, ne arată nivelurile și corelațiile care urmează.

Tabelul nr. 1

Evoluția indicatorilor populație și PNB total și pe locuitor în anii 1968 și 2000

Indicatori	1968	2000	2000 1968=100
I. Indicatorii mondiali			
1. Populație, mil.loc.	3472	6057	174,5
2. PNB – miliarde, \$	2222	31315	1409,3
3. PNB/loc., \$	640	5170	807,8
II. Indicatorii celor 20 de țări cele mai dezvoltate ¹			
1. Populație, mil.loc.	640	804	125,6
2. PNB – miliarde, \$	1532	23647	1543,6
3. PNB/loc., \$	2394	29412	1228,6
III. Indicatorii celor 20 de țări cel mai slab dezvoltate ²			
1. Populație, mil.loc.	175	407	232,6
2. PNB – miliarde, \$	13	90	670,9

¹ Cele 20 de țări cele mai dezvoltate, în 2000, sunt: Australia, Austria, Belgia, Canada, Danemarca, Elveția, Finlanda, Franța, Germania, Italia, Irlanda, Japonia, Israel, Olanda, Regatul Unit, SUA, Suedia, Norvegia, Singapore și Kuwait.

² Cele 20 de țări cel mai slab dezvoltate sunt cuprinse în spațiul unui PNB/loc. între 100 și 300 \$, în anul 2000: Etiopia, Burundi, Sierra Leone, Eritreea, Malawi, Niger, Chad, Burkina Faso, Mozambic, Ruanda, Mali, Nepal, Madagascar, Nigeria, Tanzania, Republica Centrafricană, Angola, Togo, Laos și Uganda.

Indicatori	1968	2000	2000 1968=100
3. PNB/loc., \$	77	221	287,0
IV. Raporturi față de indicatorii mondiali, în%			
A. Cele 20 de țări cele mai dezvoltate			
1. Populație	18,4	13,3	72,3
2. PNB total	68,9	75,5	108,0
3. PNB/loc.	374,1	568,9	152,1
B. Cele 20 de țări cel mai slab dezvoltate			
1. Populație	5,0	6,7	134,0
2. PNB, total	0,6	0,3	50,0
3. PNB/loc.	12,0	4,3	23,3
V. PNB /loc. al țărilor cele mai dezvoltate față de cel al țărilor cel mai slab dezvoltate	31,1	133,1	416,0

Sursa: World Bank, *Atlas*, 1970 pentru anul 1968; The World Bank, 2002: *World Development Indicators*, pentru anul 2000.

Din punct de vedere al globalizării, toți indicatorii folosiți în tabel prezintă interes științific deosebit, mai ales prin corelațiile dintre ei privind PNB/loc.

- Primul grup de indicatori, adică cei mondiali, ne arată că în perioada 1968-2000, „avuția mondială”, reprezentată de PNB creat de toate țările lumii, și-a sporit volumul total de 14,09 ori, iar în medie pe locuitor de 8,07 ori. În comparație cu dinamica populației mondiale, creșterea producției mondiale este superioară de 8,07 ori! Consemnăm acest fapt pentru marea lui relevanță în cadrul discuțiilor contemporane pro sau antimalthusiene. Este clar că omenirea, privită în ansamblul ei, produce mai mult decât consumă, produce, așadar, surplus economic, din care poate investi suplimentar pentru progresul ei.
- Indicatorii economici ai celor mai dezvoltate 20 de țări capitaliste reflectă o predominanță puternică a acestora în economia mondială, cu tendință de creștere și anume de la aproape 70% în 1968, la 75,5% în 2000 din PNB mondial.
- Indicatorii celor mai slab dezvoltate 20 de țări reflectă o înrăutățire relativă a poziției lor în economia mondială, ilustrată statistic de înjumătățirea ponderii lor în PNB mondial (de la 0,6% la 0,3%), iar contribuția lor la creșterea producției mondiale din perioada cercetată este de doar 0,26%.

O corelație de mare valoare teoretică și practică este evoluția comparativă a producției și populației. Normal este ca dinamica producției să devanseze pe cea a populației. Pe ansamblul perioadei cercetate, 1968-2000, coeficientul acestei devansări cunoaște următoarele valori: 8,0 ori pe ansamblul economiei mondiale, 12,3 ori în cazul țărilor dezvoltate economic și doar 2,9 ori în cel al țărilor cel mai slab dezvoltate depășind cu puțin rata creșterii populației (2,3 ori). Rezultă, așadar, că pe ansamblul economiei mondiale, dar mai ales pe ansamblul țărilor capitaliste dezvoltate, această corelație se înscrie, chiar dacă

nivelurile sale sunt diferite, în cerințele normalului. În schimb, în cazul celor 20 de țări cel mai slab dezvoltate, corelația celor doi indicatori cunoaște o evoluție mai puțin favorabilă, fiind purtătoarea unui important potențial conflictual.

- Cea mai importantă corelație este aceea a evoluției comparative a PNB/locuitor între cele două grupe de țări și, implicit, a evoluției decalajelor economice dintre ele. Datele statistice arată că, dacă în 1968, între PNB/loc. al celor 20 de țări capitaliste cele mai dezvoltate și cel al țărilor respective mai slab dezvoltate exista un raport de 31,1:1, peste 32 de ani, în 2000, acest raport creștea la 133,1:1! Avem de-a face cu o înrăutățire a decalajelor în discuție de 4,13 ori în perioada amintită. Evoluția agravantă a acestor decalaje este extrem de neliniștitoare pentru echilibrul social-economic și politic mondial. Dincolo de declarațiile de ajutorare și de bune intenții ale celor care conduc procesul globalizării, prezența acestor decalaje, de mare amploare și în agravare continuă, nu poate să nu ducă la reacții antiglobalizare, adeseori cu tentă antiamericană și anticapitalistă.

De ce capitalismul, în întreaga sa istorie, n-a fost însoțit, cel puțin până acum, de atenuarea decalajelor economice internaționale? Avem, oare temeii să credem că ceea ce n-a făcut până acum, timp de cinci secole, va face de acum înainte, călărind globalizarea și mondializându-se? Căutarea răspunsului la aceste întrebări ne trimite obligatoriu la rațiunile interne ale capitalismului, care l-au adus pe lume și-i determină, totodată, evoluția și conduita, atât pe plan intern, cât și pe plan internațional. Aceste rațiuni sunt expresia sistemului de interese ale capitalistului; el n-ar fi capitalist dacă n-ar urmări profitul. Nimic anormal și imoral în urmărirea legală a acestui profit. Este cazul aici să deschidem o paranteză: profitul, indiferent de formele sale concrete – dobândă, rentă, dividende etc. – reprezintă expresia capitalistă a surplusului economic. Rațiunea de a fi a acestuia decurge în mod necesar din însăși existența societății umane. Oriunde și oricând, aceasta nu poate supraviețui și cu atât mai mult nu poate prospera, dacă nu produce mai mult decât consumă, adică surplus economic. Capitalismul, ca formă de organizare socială a societății umane nu face excepție de la această lege. Așadar, și în cazul său, crearea de surplus economic, adică de profit în general devine în mod necesar legea fundamentală a existenței, adică atât a întreprinzătorului capitalist, cât și a statului capitalist ca atare. Cine încearcă să se abată de la această lege, luându-și „față umană” sau „samariteană”, nu mai este capitalist, deci nu mai este nici creator de surplus economic de care el și societatea au nevoie absolută pentru a putea investi și progresa.

Profitul, ca rațiune fundamentală de a fi a capitalismului, acționează ca atare atât pe planul intern al țărilor, cât și pe plan internațional între țări. Logic vorbind, țările capitaliste dezvoltate au suficiente resurse pentru a le ajuta pe cele mai slab dezvoltate să iasă din înapoiere și sărăcie. Și le ajută efectiv, în fiecare an, acordându-le o serie de fonduri gratuite, sub formă de alimente și alte

bunuri de consum de strictă necesitate, când anumite situații cer acest lucru. Dar una este ajutorul gratuit ca atare, dat cuiva ca să nu moară, și alta este problema relațiilor economice internaționale, chemate să realizeze avantaje reciproce și să contribuie la progresul tuturor țărilor participante. Or, țările capitaliste dezvoltate relațiile lor externe, schimbul de mărfuri și de servicii, investițiile de capital, transferul de tehnologie etc., de regulă, numai în măsura în care au interes s-o facă. Și au interes dacă realizează profit. Cazul este valabil atât pentru relațiile statelor capitaliste dezvoltate între ele, cât și în relațiile lor cu celelalte state, în curs de dezvoltare sau în tranziție. Orice demers în afara acestui interes, dictat de mărimea și siguranța unui profit, este neviabil.

Țările care au de învins mari decalaje economice au nevoie de ajutor nerambursabil pentru a ieși din anumite situații de criză cu caracter deosebit: calamități naturale, războaie civile, boli epidemice etc. Dar mult mai mult decât acest tip de ajutor ele au nevoie de sprijin pentru dezvoltare. Pentru aceste țări, participarea la colaborarea cu țările capitaliste dezvoltate ar trebui așezată pe principiul unui înțelept proverb chinezesc: „dacă dai unui om un pește, el se hrănește o dată, dacă îl înveți însă cum să prindă pește, el se poate hrăni singur toată viața”. Țările mai slab dezvoltate au nevoie să învețe cum să prindă pește. Problema este dacă și țările capitaliste dezvoltate doresc acest lucru. Adâncirea decalajelor economice amintite și extinderea agresivă a sărăciei ne arată că, cel puțin până în prezent, adică timp de cinci secole de istorie a existenței sale, capitalismul cu sistemul său de relații internaționale n-a contribuit la învățarea țărilor mai slab dezvoltate „cum să prindă pește”.

Două învățăminte sunt clare în acest sens:

- a) înainte să fie ajutate, țările mai slab dezvoltate au nevoie să se ajute singure prin hărnicie în muncă, ordine și disciplină;
- b) relațiile lor externe să multiplice forța de creație a efortului propriu pentru dezvoltare, nu să-l slăbească.

În opinia noastră, rezolvarea acestei probleme cere, în mod necesar, restructurarea întregului sistem internațional de relații economice și financiare pe baza principiului echității și dezvoltării echilibrate a tuturor componentelor economiei mondiale. În acest sens, există cel puțin două probleme mari care trebuie să fie rezolvate judicios.

Prima constă în cerința ca, în relațiile lor cu țările mai slab dezvoltate, țările dezvoltate, înainte să le dea, să nu le ia. Pentru că, prin mecanismul prețurilor internaționale, stabilit și controlat de marile puteri economice care domină piața mondială, are loc sistematic deteriorarea raporturilor de schimb și, implicit, o masivă scurgere de substanță economică, fără echivalent, de la țările mai slab dezvoltate spre cele dezvoltate economic.

A doua mare problemă o constituie fluxurile investițiilor directe externe și ale tehnologiilor moderne și facilitățile de acces la piețele țărilor dezvoltate. În această privință, nevoile țărilor mai slab dezvoltate sunt enorme, însă țările capitaliste dezvoltate nu se grăbesc deloc să le satisfacă pe măsură. După cum

arată experiența, aceste nevoi sunt satisfăcute filtrat, suficient ca țările sărace să supraviețuiască, dar insuficient pentru a prospera.

Poate oare globalizarea, călărită de capitalismul dornic să se mondializeze, să stopeze tendințele de inechitate și de adâncire continuă a decalajelor economice din sistemul relațiilor internaționale dintre bogații și săracii lumii contemporane și să favorizeze dezvoltarea mondială în sensul diminuării acestor decalaje? Statele țărilor mai slab dezvoltate, formate, în majoritatea lor, după al doilea război mondial, ca urmare a destrămării sistemului colonial, sunt încă lipsite de capacitate competitivă. În plus, trăiesc nemijlocit lecțiile istorice ale relațiilor inechitabile cu statele capitaliste dezvoltate. În aceste condiții, ele au motive să perceapă globalizarea doar ca pe o mondializare a liberului acces al capitalului la resursele și piețele lor naționale, deci ca o nouă formă de dominație și de amenințare a posibilităților lor de a participa cu folos și pentru ele, nu numai la piața mondială, ci chiar și pe propria lor piață națională.

Convingerea că numai statul lor suveran le mai poate apăra de această amenințare – prin promovarea de diverse politici de protecție selectivă la frontiere și stimularea producțiilor specializate pentru piața internă și pentru export – le determină, totodată, comportamentul reținut sau chiar de opoziție față de curentele globalizante antisuveraniste din lumea dezvoltată. Propunerile PNUD, ca procesul globalizării să capete față umană¹ reprezintă, de fapt, o acceptare condiționată a globalizării, anume să fie nu numai pentru profit, ci și umană. A cere globalizării față umană, înseamnă de fapt a cere capitalismului față umană, ceea ce, *per a contrario*, înseamnă că acum el nu o are. Și dacă până în prezent, ca sistem social-economic și politic dominant, pe plan național și internațional, capitalismul n-a putut să-și schimbe fața umanizându-se, este greu de crezut că mondializându-se își va putea schimba esența sa lăuntrică.

Supozițiile pe tema umanizării capitalismului, deci și a globalizării, sunt, deocamdată simple speculații intelectuale. Istoria va arăta ea singură reușita sau eșecul acestei solicitări. În orice caz, ideea de „față umană” sună frumos, fiind un principiu de mare valoare morală și merită să fie dusă lupta pentru transpunerea lui în practică. Un asemenea demers însă nu este deloc simplu, pentru că implică din partea celor bogați renunțarea la o parte din profitul lor, în favoarea țărilor mai slab dezvoltate, care trăiesc acum într-o sărăcie cumplită. Or, o asemenea renunțare, dacă nu face parte organică din însele mecanismele de funcționare ale sistemului economic, ar fi posibilă pe alte două căi: fie prin forța coercitivă exercitată din exteriorul sistemului, fie prin apelul la bunăvoința celor bogați.

Deoarece prima cale este greu de realizat, pentru că implică o revoluție socială, rămâne valabilă a doua cale, apelul la bunăvoință. Până acum nu s-a văzut și nici nu credem că se va putea vedea în viitor o țară de capitaliști

¹ „Globalizarea cu față umană” este chiar titlul Raportului Dezvoltării Umane, vol. I, 1999, editat de PNUD.

samariteni. De aceea, apelul la bunăvoința capitaliștilor este pură utopie. Nici apelul la statele capitaliste, care stabilesc regulile jocului de piață, atât pe plan intern, cât și internațional, nu poate avea mai mult succes, pentru simplul motiv că ele stabilesc aceste reguli după interesele celor pe care îi reprezintă, adică a capitaliștilor. Istoria cunoaște destule exemple de apeluri la bunăvoința capitaliștilor, rămase însă simple utopii și nimic mai mult.

Este celebru, în acest sens, experimentul coloniei „Noua Armonie”, create de Robert Owen în SUA și Mexic prin anii 1825-1829. El însuși mare capitalist, directorul și proprietarul celei mai mari filaturi de bumbac din Anglia (în New Lamark–Scoția), trecând de pe poziții filantropice la cele socialiste (1820), a criticat capitalismul și proprietatea privată în numele „rațiunii”. Nu numai că a criticat, dar a trecut și la acțiune, punându-și la dispoziție averea, pentru a-și realiza ideile despre „Noua lume morală”; el concepea această lume după experimentul său, colonia „Noua Armonie”, în care se desființa proprietatea privată și se realiza egalitatea socială dintre capitaliști și muncitori. Pentru a crea noua lume, el a făcut apel la mărinimia capitaliștilor și a guvernelor capitaliste să-i urmeze exemplul. Cum era și firesc, aceștia, neavând nici un interes să devină samariteni, i-au refuzat sprijinul. Experimentul a eșuat lamentabil, iar Robert Owen s-a ales cu o mare parte din avere pierdută pe himere. Spre deosebire de unele cazuri izolate, capitaliștii, în general, nu renunță de bunăvoie la profituri și avere de „dragul” egalității sociale cu muncitorii și săracii.

Notoriu este și următorul exemplu: apelul la bunăvoință adresat țărilor capitaliste dezvoltate de către țările în curs de dezvoltare în cadrul dezbaterilor la UNCTAD-II, New Dehli, India, 1968. Se solicita ca primul grup de țări să consimtă a aloca o fracțiune de numai 1% din PIB-ul lor drept contribuție la dezvoltarea economică a celor din urmă, în ideea de a micșora decalajele acestora. Ca să fie mai convingătoare, solicitarea a fost însoțită, pe planul motivației, și de argumente moral-istorice. Concret, s-a invocat și faptul real că țările în curs de dezvoltare, atât în perioada colonială, cât și după aceea, prin mecanismul foarfecelui prețurilor mondiale, ca urmare a deteriorării raporturilor de schimb, au contribuit substanțial la acumularea primitivă a capitalului și la actuala stare de bogăție și civilizație a țărilor dezvoltate. Nici o justificare moral-istorică însă n-a reușit să sensibilizeze „inima capitalistă” a statelor dezvoltate și, ca atare, n-a reușit nici să înduplece bunăvoința lor. Căci, după lungi și obositoare dezbateri, atât la UNCTAD-II, cât și după aceea, statele amintite și-au menținut poziția inițială, coordonată între ele, anume de a rămâne cu mâinile dezlegate față de solicitarea amintită, alocând fiecare doar cât consideră necesar. Pe ansamblu, această alocare oscilează în jur de 0,25% din PIB (cu limite între 0,10%, în cazul SUA și 1,0% în cazul Danemarcei).

1.2.1.2. Fluxurile de investiții internaționale defavorizează țările în curs de dezvoltare

Țările în curs de dezvoltare au nevoie, pentru a-și diminua decalajele economice de mari fonduri de investiții. Cu cât țările sunt mai slab dezvoltate și destructurate, cu atât nevoile de investiții sunt mai mari și cu atât posibilitățile proprii de economisire și alimentare a fondurilor de investiții sunt mai reduse, uneori reduse chiar la zero. În aceste condiții, țările în curs de dezvoltare sunt nevoite să apeleze la surse externe de investiții, adică din țările capitaliste dezvoltate. Acest apel însă nu găsește întotdeauna ecoul sperat în rândul investitorilor străini. Dimpotrivă, trecute prin filtrul raționalității profitului, investițiile străine orientate către țările în curs de dezvoltare cunosc de-a lungul timpului o diminuare relativă continuă, așa cum se poate observa din datele de mai jos.

Tabelul nr. 2

Orientarea fluxurilor investiționale pe grupe de țări¹

Specificație	1938	1960	1983	1990	2000
În% din total mondial	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Spre țările capitaliste dezvoltate	34,3	67,3	75,5	87,9	85,7
2. Spre țările în curs de dezvoltare	65,7	32,7	24,5	12,1	14,3

Poate că nici un alt domeniu de activitate economică nu reflectă atât de clar și convingător interesul capitalului pentru profit ca cel al investițiilor directe. Înainte de război acest interes se realiza mai bine prin investiții în țările în curs de dezvoltare, de unde și proporția mai mare, de aproape două treimi din totalul investițiilor străine, orientată spre țările amintite. Principala preocupare a capitalului străin era aprovizionarea cu materii prime minerale și agricole ieftine din colonii pentru asigurarea mașinii industriale din țările dezvoltate. După al doilea război mondial, lucrurile se schimbă: mai întâi progresul tehnico-științific în domeniul chimiei a reușit să pună la punct producția de materiale sintetice, înlocuind în bună măsură materiile prime naturale aprovizionate din țările coloniale; apoi are loc revoluția informațională creatoare de noi ramuri industriale de vârf, oferind capitalului șanse mai mari de câștig decât în industria clasică. Aceste împrejurări, cărora li se adaugă cele de stabilitate economică, de favorabilitate a mediului de afaceri etc., explică orientarea investițiilor de capital străin spre țările dezvoltate economic. Dintre acestea, doar trei țări – și anume: SUA, Germania și Anglia – au atras 42,4% în 1980 și 52,2% în 2000 din investițiile străine directe internaționale. Este aproape cert că lecțiile acestui caz

¹ Pentru anii 1938-1983: Chris Mulhearn, Howard R. Vane, *Economics*, MacMillan Foundation, London 1999, p. 333; pentru anii 1990-2000: The World Bank, 2002: *World Development Indicators*, p. 354.

concret, ca și a altora similare, ne îndreptățesc să credem că nici un fel de apel pentru umanizarea capitalismului și globalizării nu are sorți de reușită.

Un alt capitol important al marilor greutăți prin care trec țările în curs de dezvoltare și care se reflectă ca atare asupra relațiilor economice internaționale și asupra globalizării, îl reprezintă situația datoriei lor externe. În analiza acesteia contează atât nivelul cât și evoluția ei. Datele existente pentru deceniul 1990-2000 indică o creștere a datoriei externe a țărilor în curs de dezvoltare – cu un venit național brut/loc. sub media mondială a indicatorului de 5.170 \$ în 2000 – de la 1.456,78 la 2.486,33 miliarde \$. Creșterea este 5,5% în medie anual, mai mare de cca. două ori decât creșterea economică. Fiecare locuitor din țările amintite are de plătit o datorie externă de 489 \$ în 2000 față de 286 \$ în 1990. Discuțiile din cadrul lui G7 și în alte foruri internaționale pentru ștergerea unora din aceste datorii și reducerea altora reprezintă categoric o mână de ajutor întinsă de cei bogați săracilor din lumea contemporană, însă acest act care se vrea a fi de caritate este, în fond, doar în aparență, pentru că între timp sumele șterse sau reduse din datorie au fost deja plătite prin politica dobânzilor mari de către cei săraci. Chiar dacă ar fi iertate de toate datoriile, aceasta nu rezolvă problema sărăciei din țările în curs de dezvoltare.

Un răspuns la această problemă există totuși. Însă el nu se bazează pe apelul la bunăvoința capitaliștilor, ci pe ideea internalizării în sistemul social economic ca atare a unei structuri sociale, care anterior nu exista sau exista ca o externalitate. Modelul numit „orânduire economică socială de piață” este creația economiștilor germani, care l-au impus Uniunii Europene și-l susțin ca model și în cadrul globalizării. Care sunt argumentele economiștilor germani în promovarea acestui nou model de orânduire socială? Argumentele sunt de fapt critici îndreptățite, în opinia noastră, aduse atât socialismului cât și capitalismului. Primul este acuzat că sugrumă interesul personal și libertatea individuală, că dezvoltă o birocrăție care îneacă în ea orice simțământ de responsabilitate, inițiativă și creație, fiind, în final, profund antiuman. Capitalismul este și mai amplu criticat. Sunt trei asemenea critici.

În primul rând, este criticată maxima lui *laissez faire* ca făcător de minuni, în sensul, că piața se poate reglementa singură, prin propriile sale puteri. „Două sute de ani de istorie a economiei de piață, se spune într-un studiu, au demonstrat că o dinamică nestăpânită a pieței poate aduce desigur o bunăstare nebănuită dar, pe de altă parte, poate menține în sărăcie și dependență milioane de lucrători, femei și copii”¹. Așadar, necontrolată, piața poate genera puternice inegalități social-economice în sânul populației. Modelul economiei sociale de piață prevede în mecanismele sale înlăturarea acestor consecințe nedorite.

În al doilea rând, capitalismul este criticat pentru lipsa lui de stabilitate economică, la care se asociază și lipsa de umanism. „Economia pură de piață, ceea ce se cheamă «sistem capitalist» are nevoie de organizarea cadrului de

¹ *Motorul economiei de piață. Piață, preț și concurență*, în: Prisma nr. 7, 1990, p. 6.

stat pentru a deveni umană și socială”¹. Întrucât această economie „este instabilă și duce la evoluții greșite pe plan economic și social”, este nevoie să se creeze „o orânduire capabilă să funcționeze și care, în același timp, să corespundă demnității umane” (Walter Eucken). „Prin crearea de către stat a cadrului economic de piață i se inoculează, ca să spunem așa, elementul uman și social”.

În al treilea rând, creatorii modelului economiei sociale de piață, conceput a se deosebi de capitalismul *laissez faire*-ului, apreciază că el nu poate apărea de la sine și că pentru construirea lui este nevoie de sprijinul statului. Procesul pieței, spun ei, trebuie „îngrădit și canalizat printr-un cadru de ordine reglementat de către stat, pentru ca acțiunile economice individuale să nu poată intra în contradicție cu scopurile sociale și cu libertatea altora”. Acestea ar fi unele din cele mai importante idei ale unui model de capitalism „uman și social”.

Se cuvine să menționăm că acest model n-are deloc zile liniștite. La lansarea lui, de către Ludwig Erhard, a fost aspru criticat de francezi, care l-au perceput în opoziție cu modelul lor, mai centralizat și programat. Cu timpul, însă, l-au acceptat. Laburiștii englezi discută despre nevoia unei a treia căi, alt ceva decât acest model, altceva și decât modelul lui Jan Tinbergen (bazat pe convergența sistemului socialist și capitalist). Iar americanii îl critică pentru că structura socială internalizată în sistem scumpește costurile și reduce potențialul investițional și competitiv al economiei. Dincolo de orice critici, aplicarea modelului economiei sociale de piață în relațiile dintre țările membre ale UE are printre altele, două realizări realmente de importanță istorică. În primul rând, avem în vedere că, de la crearea ei, UE are o asemenea dezvoltare economică încât își reduce continuu decalajul față de economia americană (SUA). Dacă luăm, de pildă, cele șase state fondatoare ale UE, PIB-ul lor mediu pe locuitor reprezenta 43,6% în 1968 și a urcat la 69,3% în 2000. În al doilea rând, menționăm că țările mai slab dezvoltate economic – Grecia, Portugalia, Spania și Irlanda – s-au bucurat de ajutoare speciale din partea UE (investiții directe, tehnologii moderne, organizarea în cooperare a unor producții specializate pentru export, ajutoare prin fondurile structurale), ceea ce le-a permis să acopere o bună parte din decalajul care le despărțea de zona dezvoltată a UE. De pildă, înainte de aderare, PIB-ul lor pe locuitor reprezenta între 26-39% din nivelul Germaniei, iar în 2000 aceste date arată 44-90%. Așadar, avem motive să credem că dacă globalizarea ar favoriza extinderea mondială a unui asemenea model de capitalism, care să asigure funcționarea economiei și a pieței mondiale în condițiile înlăturării decalajelor și sărăciei, țările în curs de dezvoltare n-ar avea motive de neliniște, nefiind în opoziție. În orice caz, dacă lumea a treia nu decolează, este greu de conceput liniște, stabilitate și progres în economia mondială. Acestea ar fi principalele idei implicate de prima premisă.

¹ Otto Schlecht: *Orânduirea economică socială de piață. Un model pentru statele dornice de reformă*, în: Prisma, nr. 5, 1990, p. 10-11.

1.2.2. A doua premisă: decalajele de maturitate istorică a statelor naționale

1.2.2.1. Atribute definitorii ale statelor

Este o premisă, tot cu caracter major, a contextualizării actualei tematici a statelor naționale în cadrul globalizării. Înainte să intrăm în fondul problemei, adică în cercetarea influenței acestor decalaje de maturitate istorică a statelor asupra suveranității naționale, se cuvine, credem, să evidențiem, punctual, câteva precizări despre caracteristicile generale ale statelor-națiune. Astfel:

- orice stat național, indiferent de perioada în care s-a format și de gradul său de maturitate istorică, reprezintă concentrarea puterii politice în centrul național de decizie și exercitarea ei în mod democratic de către instituțiile statului de drept: parlament, executiv și judecătore;
- de regulă, statul a apărut organizat pe bază națională, indiferent de forma sa concretă: de stat național omogen – tip stat-națiune – sau stat federativ. El este definit printr-o unitate lingvistică, politică, economică și culturală;
- prin apariția și dezvoltarea sa, statul săvârșește și consolidează națiunea pe un teritoriu delimitat de anumite frontiere, conferindu-i caracter național și unitar;
- statele, cu excepția derapajelor totalitare: fasciste, comuniste, religioase etc., sunt expresia unui contract social, conform căruia conducătorii săi își legitimează calitatea prin voința electivă a celor conduși, exprimată periodic, în mod liber;
- statele au întotdeauna cel puțin două dimensiuni definitorii, naționalitatea și teritorialitatea. Nu există stat în general; el există întotdeauna, în mod concret, ca stat de o anumită naționalitate: stat francez, stat german etc., și determinat de o anumită teritorialitate;
- suveranitatea națională este atributul fundamental al oricărei puteri de stat;
- în relațiile interne ale țărilor în care există, statul este autoritatea supremă, îndeplinind simultan două funcții esențiale: pe de o parte stabilește regulile de comportament ale cetățenilor săi, iar pe de altă parte își creează un aparat propriu de constrângere – armată, poliție, justiție, penitenciar etc. –, menit să supravegheze aplicarea și respectarea acestor reguli (legi);
- în relațiile internaționale, statele naționale constituie factorul prim, ele devenind subiecte de drept în sistemul acestor relații, atât între ele, cât și între ele și instituțiile economico-financiare, politice sau militare internaționale.

Aceste caracteristici generale ale statelor cu siguranță nu epuizează întreaga tematică a acestora. Ele însă apar suficiente pentru a defini ceea ce es-

te esențial în toate formele de stat național. Numeroase alte aspecte rezultă din existența și evoluția principalelor grupe de state, privite în funcție, mai ales, de gradul lor de maturitate și de realizare a misiunii lor istorice.

1.2.2.2. Statul-națiune: fundamentul epocii moderne

Fenomen istoric extrem de complex, apariția acestor state acoperă o perioadă lungă de timp, plină de mari frământări și lupte, specifică oricărei perioade în care se produce înlocuirea vechiului cu noul. Întrucât tratarea acestei istorii constituie obiectul unei cercetări distincte, de specialitate, vom reține aici doar câteva momente indispensabile analizei noastre despre raportul: stat-globalizare.

Un asemenea moment îl formează primele coagulări ale statelor-națiune. Ele apar încă din perioada Renașterii în secolele XIV-XVI. Operând trecerea de la meșteșug la manufactură, Renașterea stimulează apariția formelor de economie capitalistă. Promovarea lor, fiind frânată de puterea aristocratică feudală, avea nevoie de un nou stat care și apare sub forma de stat centralizat în jurul monarhiei în: Franța, Spania, Anglia, Olanda etc. (cu excepția Italiei și Germaniei, unde fărâmițarea în ducate și principate se menține până în secolul XIX).

Un alt moment îl constituie marile descoperiri geografice la care participă statele. Pe de o parte, ele pun în mișcare respectivele state să cucerească noi teritorii, bogate în resurse naturale, cucerire pe care ele o fac nu în numele creștinătății, ci al interesului național. În noile teritorii cucerite, Spania și Portugalia, Anglia și Franța, Belgia și Olanda au înfipt steagul națiunii și, tot în nume propriu, și-au arogat dreptul de stăpânire a bogățiilor acestor teritorii. Pe de altă parte, aceleași descoperiri geografice pun bazele comerțului mondial, grăbind astfel acumularea primitivă a capitalului și, implicit, dezvoltarea capitalismului. În scopul participării la acest comerț mondial, noile state în curs de cristalizare au creat instituții naționale proprii pentru încurajarea comerțului lor exterior și sprijinirea industriei. Între aceste instituții, amintim băncile, creditul, camerele de comerț, bursele etc.

În fine, un moment esențial care a însoțit primele forme de coagulare a statelor naționale în perioada Renașterii îl constituie producerea unei veritabile mutații în concepțiile sociologice despre putere, ele negând caracterul divin al puterii de stat, realizând emanciparea teoriei politice și juridice de sub tutela teologiei. Este vorba doar de tutela teologiei, adică de dictatura spirituală a bisericii și nu de lepădarea de credință.

Analiza primelor coagulări ale statelor naționale arată că apariția lor este legată de schimbările pe care Renașterea le-a produs în domeniul economic, în structura socială și în cultură. Aceste schimbări au determinat apariția statelor moderne ca state-națiuni, care au corespuns cerințelor de înfăptuire a revoluției industriale și de dezvoltare a capitalismului. În același timp, aceste schimbări au

constituit premisa revoluțiilor burgheze, care au urmat și care au definitivat procesul de formare a statelor naționale. Înlăturând fărâmițările teritoriale ale populației, economiei și puterii din feudalism, aceste revoluții au desăvârșit crearea celor trei valori fundamentale definitorii pentru structura politică a capitalismului:

- a) statul național – prin centralizarea la scară națională a puterilor politice locale exercitate la nivelul ducatelor sau principatelor;
- b) națiunea – prin unirea la scară națională a fragmentelor de populație de același neam și limbă;
- c) piața națională – prin unirea piețelor locale anterioare într-o piață unică pe întregul teritoriu cuprins între frontierele naționale și așezarea ei pe principiile liberei concurențe.

Misiunea istorică a acestor state a fost crearea economiei și societății moderne a capitalismului. Există cel puțin trei componente definitorii, cu acțiune simultană, care dau conținut acestei misiuni.

În primul rând, este promovarea principiilor proprietății private, a interesului personal și a libertății individuale care stau la temelia capitalismului.

În al doilea rând, este ordonarea statului pe două axe centrale: democrație în sfera politicului și forțele pieței în sfera economicului.

În al treilea rând, este revoluția industrială, a cărei înlăptuire se identifică, până la contopire, cu însăși dezvoltarea, atât a capitalismului, cât și a economiei.

Cu aceste arme, capitalismul a învins, în istoria sa, la început regimurile aristocratice feudale, bazate pe marea proprietate agrară, iar ulterior regimurile totalitare, inclusiv pe cele ale comunismului sovietic.

Se poate aprecia că statele naționale capitaliste și-au îndeplinit misiunea istorică, permițând țărilor pe care le-au păstoriat până acum, după ce și-au creat economii naționale moderne și puternic dezvoltate, să pășească într-o nouă epocă a dezvoltării istorice, a omului informatizat și a globalizării capitalismului la scară mondială.

1.3. Statele-națiune occidentale: primele apărute în istorie și tot primele în conflict cu globalizarea

Dacă acceptăm istoria societății umane cuprinsă în triada perioadelor premodernă, modernă și postmodernă, în acest caz, statele-națiune corespund epocii moderne, fiind principala formă de organizare a vieții social-economice și politice naționale și internaționale. Ele înlocuiesc, deseori pe calea revoluției, marii leviathani – statele-orașe, senioriile feudale și statele multietnice imperiale – ai epocii premoderne.

Epoca modernă începe o dată cu Renașterea și se încheie astăzi. Epocile istorice nu sunt separate între ele de ziduri chinezești. Ele se întrepătrund și coexistă un timp, în sensul că fiecare apare în sânul precedentei și, la rândul ei, naște germenii propriei negări, adică a epocii succesorale. Negarea negației lui

Hegel capătă, în acest caz, o confirmare strălucită. Începută o dată cu Renașterea, epoca modernă durează așadar de circa 500 de ani, aceasta fiind și vârsta istorică a statului-națiune, vârstă în cadrul căreia el și-a îndeplinit misiunea pentru care a fost creat.

Fenomen istoric de importanță capitală pentru progresul societății umane, statul-națiune n-a apărut simultan în toate țările lumii. Sunt mai multe momente care marchează procesul acestei apariții.

Primele state-națiune au apărut pe scena istoriei în țările europene occidentale. Într-o ordine cronologică, aproximativă, se pare că Anglia și Franța se situează pe primele locuri, urmate mai târziu de Germania și Italia. Pe continentul asiatic, Japonia oferă modelul unui stat-națiune tipic, în timp ce Statele Unite ale Americii, stat multicultural, formează un caz cu totul particular. Invocăm aceste state dintr-o îndoită motivație: pe de o parte, pentru că, de fapt, ele au fost cele care au deschis epoca modernă a societății umane cu misiunea de a asigura triumful capitalismului și a revoluției industriale; pe de altă parte, pentru că tot ele sunt cele care, închizând această epocă, încheindu-și astfel și misiunea istorică, deschid o nouă perioadă în evoluția istorică a societății umane, postmodernă, dominată de globalizare și revoluția informațională și în care își pun în discuție propria existență.

Statele-națiune sunt o creație a istoriei. Ele n-au fost impuse din exterior, n-au căzut din cer gata formate într-un anume model, ci s-au constituit procesual, în interiorul fiecărei țări, pe căi specifice, prin acumularea treptată a componentelor lor alcătuitoare. Dincolo de specificul lor național, au fost necesare, în opinia noastră, cel puțin trei asemenea componente:

- a) cucerirea puterii politice de către forțele sociale în ascensiune, purtătoare ale noilor forme de economie;
- b) constituirea națiunii prin formarea conștiinței naționale despre comunitatea etnică, de limbă și de cultură, dar și de viața economică a popoarelor bășinașe;
- c) înfăptuirea revoluției industriale.

Analiza fenomenologică a statului-națiune ne arată că elementele sale componente n-au apărut simultan. În unele cazuri, au apărut statele fără suportul națiunii corespunzătoare, iar în alte cazuri, a apărut națiunea, dar nu și statul corespunzător; există și cazuri când statul și națiunea apar relativ simultan, dar nu și industrializarea, care apare mai târziu, chiar cu un decalaj de un secol.

Analizând apariția statelor-națiune, politologul american James Kurth, plasând acest fenomen în secolele XVI și XVII, este de părere că, la început, s-au întrunit „două procese: răspândirea științei de carte, care a generat națiunea și răspândirea birocrăției, mai ales a armatei, care a generat statul”¹.

Știința de carte exista și înainte, încă din timpul academiilor marilor învățați greci din antichitate – Socrate, Platon, Aristotel și alții. Ceea ce apare nou încă

¹ James Kurth, *Către o lume postmodernă*, în: Sinteza, nr. 96, 1993, p. 8.

din secolul XV este „știința de carte de largă răspândire”, bazată pe o limbă și literatură comună. Stimulată puternic de descoperirea tiparului și de reforma protestantă, știința de carte a făcut un adevărat salt în perioada iluminismului, curent care, combătând cu vigoare obscurantismul clerical, contribuie substanțial la răspândirea culturii în mase, atingând apogeul prin crearea școlilor de învățământ general. „Știința de carte de largă răspândire” contribuie la formarea conștiinței naționale și, implicit, la formarea națiunii – suportul fundamental al noului stat. În ceea ce privește al doilea proces, „răspândirea birocrăției, mai ales a armatei”, menționăm că autorul înțelege prin birocrăție nu sensul peiorativ deteriorat al termenului, ci puterea centralizată de stat. În cadrul acesteia, „cea mai importantă birocrăție, spune autorul, era armata”, fără de care nu poate exista nici un stat național. Inventarea prafului de pușcă și sprijinul financiar primit din partea revoluției comerciale și apoi din partea revoluției industriale pentru a asigura expansiunea capitalismului în exterior au contribuit decisiv la formarea armatelor, brațul înarmat al statului național.

Formarea statului-națiune în Anglia s-a bucurat de apariția simultană și unită a celor două procese: știința de carte și birocrăția. Fenomenul a avut loc prin secolul XVI, după ce însă acumulate câteva elemente necesare, în plină epocă feudală: Henric al II-lea Plantagenet inițiază reforme și consolidează elementele de centralizare ale puterii statale (1154-1189); Ioan cel fără de Țară, sub presiunea unei răscoale, adoptă actul „Magna Charta Libertatum”; Henric al III-lea instituie practica convocării Parlamentului (1265) care, ulterior, se împarte în Camera Lorzilor și Camera Comunelor; Războiul Rozelor de 30 de ani (1455-1485) lichidează o mare parte din nobilimea feudală și se dezvoltă energic economia capitalistă în industrie și agricultură. Toate aceste schimbări, acumulate în timp, au dus în final la formarea statului național englez, stat monarhic, care avea să-și consolideze puterea și să-și manifeste energic după 1700, în lupta pentru hegemonie comercială și colonială, simultan cu înfăptuirea în premieră a revoluției industriale. În coloniile cucerite prin lupte îndârjite cu armatele spaniole, franceze sau olandeze, armatele engleze arborau nu steagul a vreunei seniorii feudale, ducat sau principat, ci al statului lor național. Atrasă prima pe orbita capitalismului și a revoluției industriale, Anglia a beneficiat, înaintea altor țări europene, de două forțe, cele mai redutabile, care au dominat întreaga epocă modernă. Aceste forțe, apărând simultan și condiționându-se reciproc, au sporit sinergic puterea statului-națiune, făcând din el prima putere mondială până la începutul secolului XX când acest rol revine SUA.

Am invocat experiența engleză în apariția și dezvoltarea statului-națiune pentru cel puțin două din învățămintele sale cu valoare și pentru actualitate.

- Primul: Anglia, fiind prima atrasă pe orbita capitalismului și a revoluției industriale, a fost și întâia țară venită la întâlnire cu viitorul – cu epoca modernă – și tot prima care a beneficiat de avantajele sale. Și astăzi, când participă mai repede la viitor, la formele de integrare regionale,

europene și mondiale, ea are șansa de a participa mai repede și la avantajele pe care le oferă acest viitor.

- Al doilea: statul național englez a reușit prin forța economiei sale naționale, pusă în mișcare de motoarele revoluției industriale, dublată de forța armată, mai ales navală, racordată și ea la motoarele industrializării, să devină o putere dominantă pe plan mondial, dar care nu a reușit să joace același rol pe plan european; inițial, din cauza concurenței și a luptelor de peste un secol cu Franța, iar apoi, mai ales din cauza Germaniei, fapt care a provocat mari pierderi materiale și umane tuturor părților. Înlocuirea războaielor și a altor forme de agresiune națională cu înțelegerea și cooperarea reciprocă se dovedește mult mai înțeleaptă, nu numai sub aspectul avantajelor, dar și prin faptul că este singura cu sorți de izbândă durabilă.

Spre deosebire de Anglia secolului XVI, apariția statului-națiune Franța a avut nevoie doar de formarea a două condiții – știința de carte la scară extinsă și de birocrație, mai ales de armată. Același proces a avut loc aici un secol mai târziu, anume în secolul XVII și a implicat, în plus, economia, ca ultim element din „cele trei puncte de sprijin ale statului-națiune”¹. Și în cazul ei, germeii acestor condiții definitorii au apărut anterior, în cadrul statului feudal. Între acești germeni amintim reorganizarea justiției, a armatei și a sistemului monetar întreprinse de Filip al II-lea (1180-1223); ideea de stat național și centralizarea puterii de stat cunosc accente notabile sub Ludovic al XI-lea (1461-1483), datorită înfrângerii tuturor marilor feudali și alipirii teritoriilor lor la cele regale și desăvârșirii unificării Franței, creând astfel teritoriul național regal francez; sub Ludovic al XIV-lea (1643-1715), Franța devine cel mai puternic stat național feudal, promovând o politică externă de anexiuni, bazată pe războaie, dezvoltându-și o armată puternică. Sub Ludovic al XV-lea (1715-1774) se intensifică mult dezvoltarea formelor capitaliste de economie, iar criza sistemului feudal intră în faza finală. Îi pune capăt revoluția din 1789 care consemnează formarea statului-națiune francez. Noul stat, Franța, condus de Napoleon, a încercat să-și subordoneze Europa. Un timp a și reușit, dar în final a fost învinsă la Waterloo, în 1815, de același rival dintotdeauna, Anglia. Ideile revoluției franceze însă, n-au fost și nici nu puteau să fie învinse. Dimpotrivă, ele și-au luat zborul spre întreaga Europă și lume, devenind doctrina care a însuflețit revoluțiile din secolul XIX, mai ales din 1848 și crearea, în urma lor, a celorlalte state-națiuni europene.

Faptul că cele două mari puteri europene – Franța și Anglia – s-au războit timp de un secol și jumătate, până în 1815, a generat mari pierderi umane și materiale, dar, în același timp, a contribuit mult și la consolidarea statelor-națiune proprii lor. Prin aceasta, ele au contribuit și la propagarea modelului de stat-națiune și a capitalismului în celelalte țări europene aflate pe trepte inferioare de

¹ Op.cit, p.10.

evoluție; unele, de pildă, erau „semimoderne”, în sensul că aveau stat, dar nu și națiune sau aveau națiune, dar nu și stat, în timp ce multe din ele, înglobate în cele trei imperii mari – austriac, rus și otoman –, erau simple grupări etnice.

Germania și Italia, de pildă, se aflau în situația de națiuni care nu aveau încă state. Ele erau dominate de Imperiul Austriac, adică de un stat care nu era națiune. În cadrul lor însă, exista câte un nucleu statal – Prusia în Germania și Piemontul în Italia – care, deși erau state veritabile, nu aveau și națiune proprie, ele existând în interiorul națiunilor mai mari, germană și italiană. Bine organizate, aceste nuclee statale, au dus, în final, la transformarea națiunilor – în cadrul cărora existau – în stat-națiune. Această transformare nu s-a produs de la sine, pe cale pașnică, ci prin luptă revoluționară. Iată, de pildă, cazul Germaniei: în 1805-1806, victoria Franței asupra Austriei și Prusiei a dus la lichidarea Imperiului Roman de către națiunea germană. Prin Pacea franco-rusă (1807) de la Tilsit, Europa a fost împărțită în două zone de influență, franceză și rusă. La Congresul de la Viena (1814-1815), ținut după înfrângerea lui Napoleon la Leipzig (1813) de către armatele unite ale Rusiei, Austriei și Prusiei, s-a hotărât constituirea Confederației Germane sub conducerea formală a Austriei. În acest timp, Germania, încă feudală, începe să se industrializeze rapid și se dezvoltă capitalismul. În 1848 are loc revoluția germană, înfrântă însă ulterior. Totuși, unificarea Germaniei și formarea statului-națiune are loc în jurul Prusiei militariste, în urma unor războaie: la început Prusia împreună cu Austria împotriva Danemarcei (1864), apoi războiul Prusiei cu Austria (1866) și, în final, războiul Prusiei cu Franța (1870-1872), cu pacea de la Valmy, când Franța învinsă a fost obligată la plata unor mari despăgubiri care au grăbit industrializarea Germaniei.

O dată cu acest episod, statul-națiune german este deja constituit, iar Germania feudală, devenită capitalistă, ajunge curând o mare putere industrială care, din 1880, luptă pentru colonii. Pe plan european, vechile rivalități anglo-franceze sunt înlocuite de rivalitățile franco-germane care, prin cele două războaie mondiale, iar apoi prin integrarea europeană, aveau să influențeze, în mod hotărât, întreaga evoluție istorică a continentului, inclusiv soarta integrării europene. De fapt, relațiile franco-germane constituie cheia viitorului pașnic și prosper al Europei, cu mare pondere de influență și asupra globalizării.

Acesta a fost drumul prin care nucleul statal prusac inițial a reușit să creeze statul-națiune german, devenit astăzi prima putere economică în Europa și a treia mondială, după SUA și Japonia, devansând considerabil celelalte mari puteri europene, Franța, Anglia și Italia. Dar prezentarea evoluției statului-națiune german ar fi incompletă, dacă nu amintim și un alt eveniment istoric: reunificarea Germaniei din 1990, care a pus capăt divizării impuse după al doilea război mondial de forțele învingătoare antihitleriste. Reunificarea, act de înaltă valoare națională și patriotică, a sporit considerabil puterea europeană și mondială a statului german spre insatisfacția, mărturisită sau nu, a marilor sale

rivale – Anglia și Franța, dar mai ales Anglia. Aceste aspecte le vom analiza mai departe, la locul cuvenit.

În ceea ce privește Italia, formarea statului-națiune este marcată de următoarele fenomene și procese: în secolele IX-X ea este fărâmițată în stătuțele feudale; în secolele X-XI se dezvoltă orașele care se eliberează de sub senioriile feudale, devenind republici tip orașe-stat – Milano, Florența, Veneția, Genova, Pisa –, care joacă un rol important în comerțul internațional și contribuie la acumularea de capital și la dezvoltarea formelor capitaliste de economie. Germeii capitalismului au apărut, în secolele XIV–XV, mai ales în aceste orașe, devenite orașe-stat. Pe parcursul timpului, Italia este ocupată de Franța, apoi de Austria. Revoluția din 1848 este înfrântă, dar unificarea Italiei se produce totuși în 1859-1861, sub formă regală, creându-se astfel premisa necesară formării statului-națiune. O altă premisă a constituit-o formarea primului parlament (1861) și apoi unificarea Italiei în 1870. Din acest moment, statul-națiune italian este deja format, capabil să asigure funcția economică și securitatea țării, specifice lui. De acum, Italia influențează epoca modernă nu numai prin generoasele idei moștenite din trecut, din perioada romană – la care se adaugă bogăția de spiritualitate generată de Renaștere –, dar și prin modelul său de stat-națiune, participând cu un cuvânt greu la marile evenimente și probleme europene și mondiale.

- **Statul-națiune japonez: model deschis mereu spre viitor**

Statul național japonez constituie un model tipic de stat-națiune capitalist. Prin tot ceea ce îl caracterizează – imaginație și rațiune, gândire novatoare și acțiuni transformatoare, experiență și rezultate social-economice remarcabile, implicații internaționale etc. – statul-națiune japonez se prezintă pe scena istoriei capitalismului contemporan ca un model unicat. Acest caracter nu-i vine din faptul că în țara „soarelui răsare” legenda deseori se contopește cu adevărul, cum nu-i vine nici din caracterul așezării geografice a țării: întinsă pe un lanț muntos lung de 4000 km și format din peste 1000 de insule înconjurate de apele adânci ale Pacificului. Unicitatea îi vine din altă parte, anume din împrejurarea că Japonia reprezintă singura mare putere industrială capitalistă care a ajuns la acest rang fără să dispună de o bază proprie de resurse naturale. Ea își asigură necesarul din resurse interne doar la calcar și la sulf. În rest, adică materiile prime vitale: energetice, minereuri feroase și neferoase și chiar resursele alimentare – Japonia și le procură din exterior. De aceea, specialiștii care i-au cercetat experiența, mai ales postbelică, nu ezită să o aprecieze în termeni plini de admirație, folosind chiar epitetul de „miracolul japonez”.

În spatele acestei experiențe, realmente uimitoare, se află, neîndoielnic, statul național și națiunea japoneză. Cunoașterea acestei experiențe, adică a cauzalităților și a mecanismelor sale interne care au generat-o, reprezintă o tentație justificată intelectual. Ea depășește însă cadrul prezentării noastre despre globalizare. Cum însă nici abstracție totală de ea nu putem face, ne vom

limita doar la câteva momente ale acestei experiențe, absolut necesare pentru înțelegerea raportului dintre statul național japonez și globalizare.

În primul rând, se cuvine să punctăm premisele generale ale formării statului-națiune japonez. Acestea sunt cel puțin trei:

- a) răspândirea științei de carte la nivelul întregii populații, fapt care a dus la formarea conștiinței naționale a niponilor și implicit la constituirea lor ca națiune. Știința de carte în Japonia egalează de multe decenii nivelurile ei din Europa Occidentală. În 2000, de exemplu, media timpului de școlarizare a populației era de 9,5 ani în Japonia, față de 7,2 ani în Italia, 7,9 ani în Franța, 9,4 ani în Anglia și 10,2 ani în Germania¹;
- b) existența tradițională a unei puteri statale centralizate din perioada feudală a țării, formată în secolul al VI-lea și continuată până la jumătatea secolului al XIX-lea. Între secolele XII-XIX, puterea feudală centrală este exercitată de instituția Shogunatului, ca structură militară²;
- c) renunțarea la izolarea feudală și deschiderea Japoniei spre exterior, prin atragerea ei pe orbita capitalismului, a industrializării și a comerțului mondial.

Momentul apariției statului-națiune se situează în a doua jumătate a secolului XIX, fiind marcat de suprapunerea a două mișcări antifeudale: răscoala țărănească din 1860-1870 și revoluția noilor forțe sociale capitaliste, din anii 1867-1868 (revoluția Meiji). Formarea statului-națiune este deja săvârșită în 1890 când s-a instaurat regimul constituțional și s-a format parlamentul.

În al doilea rând, este de reținut că și în cazul Japoniei, statul-națiune nici nu s-a constituit bine, că a și început o politică de expansiune externă, transformând curând Japonia într-un stat imperialist, asemenea celor din Europa apuseană: englez, francez, olandez, belgian, german și italian. La sfârșitul secolului XIX și începutul secolului XX a declanșat două războaie de cuceriri externe: războiul japoно-chinez din 1894-1895 și japoно-rus din 1904-1905, ambele câștigate de Japonia, care își anexează o serie de teritorii acaparate de la învinși. În primul război mondial Japonia este alături de Antantă cu care ocazie își extinde influența economică, politică și militară în Asia, mai ales în China, ocupând cu această ocazie posesiunile germane din Pacific.

În al treilea rând și, poate, cel mai important pentru evoluția statului-națiune japonez, este momentul celui de-al doilea război mondial prin urmările sale. Se știe că, în acest război, Japonia a format o axă comună cu Germania hitleristă și Italia fascistă, al cărei sfârșit este cunoscut. Japonia, devastată de bombardamentele aeriene din 1945 și lovită înspăimântător de cele două bombe atomice aruncate peste Hiroșima și Nagasaki, încheie aventura războiului înfrântă și ocupată militar. Mobilizată și orientată însă exemplar de statul-

¹ The World Bank, 2002: *World Development Indicators*, p. 94-96.

² Costin Murgescu, *Japonia în economia mondială*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1982, p. 14.

național, renaște miraculos din propria-i cenușă, reface curând economia și o dezvoltă mai departe într-un ritm alert. În numai două decenii de mari eforturi naționale, dublate de multă imaginație și rațiune, orientate tot timpul spre viitor, dar fără a sacrifica prezentul, țara „soarelui-răsare” realizează creșteri economice care rămân proverbiale în memoria istoriei. Astfel, în deceniile amintite, 1950-1970, industria japoneză și-a multiplicat producția de 15,9 ori, cu o cadență anuală a creșterii de 14,8%. În cazul PIB, datele indică multiplicări de 6,9 ori și respectiv 10,1% anual. În urma acestor creșteri, oblăduite de statul său național, Japonia revine, încă din 1970, printre marile puteri industriale ale lumii. Ritmurile creșterii economice, mai scăzute decât anterior, dar tot înalte, au continuat și în perioada următoare. Curând ea avea să devină prima din lume la construcția de nave maritime, de automobile, roboți etc. și cel mai temut concurent comercial al SUA și Uniunii Europene, nu numai pe piața mondială, ci chiar și pe piața lor internă.

Refăcută și dezvoltată rapid, experiența Japoniei, „alintată” „miracolul japonez” oferă învățăminte valoroase pe multiple planuri: învățământ și cercetare, ocuparea forței de muncă, organizare industrială și agricolă, organizare financiar-bancară, concurență internațională, integrare regională etc. În 2000, Japonia, cu o populație de numai 2% și o suprafață de numai 0,28% din cea mondială, produce 4519,1 miliarde \$ PIB, reprezentând 14,4% din PIB mondial, ocupând locul al doilea în lume, după SUA ca volum și depășind SUA la indicatorul PIB/locuitor: 35.620 \$ în Japonia față de 34.100 \$ în SUA! Este realmente o sfidare faptul că Japonia producea ea singură un PIB mai mare decât suma celui produs de Franța, Anglia, Italia și Rusia împreună. Pe scurt, acest rezultat formidabil Japonia îl datorează statului său națiune! Prin acest rezultat și învățămintele pe care le degajă modelul său de stat-națiune, Japonia a exercitat și continuă să exercite o influență puternică asupra evoluției întregii perioade moderne, cu reflexe mai puternice în Asia, dar prezentă și în restul lumii, ea având un cuvânt greu de spus și asupra noii ordini economice și politice mondiale pe care o implică actuala globalizare.

Nu putem încheia problematica statului-națiune japonez, fără a încerca să răspundem la două întrebări esențiale.

Prima: ce fel de putere internațională este astăzi statul japonez? Este el o putere mondială sau una regională? Pentru răspunsul corect este necesar să cunoaștem sistemul de criterii în funcție de care se poate face aprecierea. În opinia noastră, aceste criterii sunt trei fundamentale: puterea economico-financiară, puterea culturală și puterea militară. Din aceste trei criterii, statul național japonez îndeplinește primele două, adică puterea economico-financiară și culturală. Lipsindu-i puterea militară, statul japonez capătă caracterul de putere regională. Din perspectiva cerințelor globalizării însă, capătă importanță de prim ordin puterea economică, dublată între timp și de cea financiară și puterea culturală. Aceasta din urmă se impune mai ales prin două componente de înaltă relevanță instructivă:

- modelul de parteneriat dintre capital și muncă, respectiv dintre întreprinzătorul capitalist și muncitor, în sensul că acesta, o dată angajat, se comportă psihic ca și cum întreprinderea ar fi a lui;
- componenta științifică a puterii japoneze, sursa energice sale inovații tehnologice și manageriale.

Or, din acest punct de vedere, disponibilitățile Japoniei sunt categoric de importanță mondială.

A doua: oare statul-națiune japonez, prin realizările sale de excepție în domeniul cultural și economico-financiar, prin deschiderea sa enormă spre exterior, prin progresele de avanpost în domeniul informaticii și al dezvoltării coloșilor corporatiști care se internaționalizează continuu, așadar, prin toate acestea, el nu este implicit și purtător de globalizare? Evident că da! În acest caz, contribuind la crearea lumii post-moderne și la globalizare, nu-și pregătește de fapt, sfârșitul propriu ca stat națiune? Este neîndoielnic că în viitoarea lume dominată de această globalizare și statul-națiune japonez, oricât de multe merite ar avea în crearea Japoniei contemporane, va suferi restructurările de rigoare, prin nevoia de a-și transfera anumite competențe și funcții de pe plan național pe plan mondial asupra organismelor coordonatoare ale procesului globalizării, unde ea, Japonia, are un cuvânt greu de spus în luarea deciziilor.

• **Statele Unite ale Americii¹: o excepție**

Deși pe planul organizării statale, SUA nu reprezintă formal un stat-națiune, în realitate, ele acționează ca stat-națiune. Sunt de fapt un stat-națiune în haină federală. Tocmai această împrejurare îi conferă caracterul de model de excepție. Logica acestei excepții îi vine din împrejurarea că populația a fost și este un adevărat mozaic de etnii: englezi, francezi, italieni, spanioli, germani, olandezi etc., la care se adaugă populația de culoare (cam 10-12% din total populație), amerindienii și eschimoșii din Alaska. În aceste condiții, SUA nici nu puteau să apară ca stat-națiune. Deși sunt un stat multicultural, ele se disting printr-o puternică omogenitate economică, politică și militară. Înțelegerea formării statale a SUA și a imensului său rol în întreaga epocă modernă, iar astăzi, în epoca globalizării, implică invocarea principalelor premise care au determinat acest proces istoric.

Prima premisă, mai îndepărtată, dar cu caracter genetic și cu reflexe în actualitate, o constituie colonizarea și caracterul orânduirii sociale a țării de proveniență similară celei coloniale. Primii colonizatori, apăruiți imediat după descoperirile lui Columb (1492), au fost conchistadorii spanioli, ei venind dintr-o țară regală feudală. Au urmat ceilalți colonizatori europeni: englezi, francezi,

¹ Stat federal format din 50 de state și un district federal (Districtul Columbia) în care se află capitala. Din acestea, 48 de state sunt reunite pe partea continentală, iar alte două state în afara acestui conglomerat: unul este reprezentat de Alaska, teritoriu cumpărat de la ruși și altul este format din arhipelagul Hawai.

olandezi, italieni, germani etc. Cele mai importante colonii au fost cele engleze, franceze și olandeze, ai căror membri veneau din țări care dezvoltau capitalismul și înfăptuiau revoluția industrială.

A doua: modul de evoluție a relațiilor economice și politice după colonizare. La sfârșitul secolului XVIII, cele 13 colonii engleze, reflectând tendințele expansioniste ale țării mame, s-au pornit și ele pe expansiune, cucerind coloniile franceze și olandeze; s-a creat, astfel, un spațiu colonial mai mare, dependent de regatul englez, favorizând dezvoltarea formelor capitaliste de economie și industrializare. Spiritul întreprinzător al colonizatorilor europeni și marile bogății naturale existente, ca și perspectiva unor profituri mari și rapide din valorificarea acestora au contribuit la accelerarea atât a procesului istoric de dezvoltare a capitalismului cât și a industrializării țării.

A treia: lupta pentru independență a coloniilor engleze, luptă încununată de succes în anii 1775-1783. „Declarația de independență”, din 4 iulie 1776 proclamă constituirea Statelor Unite ale Americii, ca organizație statală de tip federal. În 1787 se adoptă Constituția țării – prima de la câștigarea independenței – prin care se consfințește orânduirea statală federală.

Statele Unite fac parte din acele state care, chiar de la naștere, sunt puternice și moderne. Și, ca orice asemenea stat capitalist, SUA încep și ele politica expansionistă. După ce cuceresc piața internă sau poate simultan cu aceasta, se îndreaptă spre dominație externă. Spre deosebire de statele naționale europene – care și-au înfăptuit expansiunea prin sabie, adică prin cuceriri armate -, SUA au acționat pe două căi: prin cumpărări și prin cuceriri armate. Prin cumpărări au achiziționat Luisiana de la francezi (1803), Florida de la spanioli (1819), Alaska de la ruși (1867). Prin cuceriri, au ocupat Texasul de la Mexic (1845); în 1846-1848, în urma războiului americano-mexican, au cucerit jumătate din Mexic și urmează cucerirea Vestului Îndepărtat (Far West). Abolirea sclaviei în urma războiului civil (1861-1865) stimulează dezvoltarea capitalismului și în sud.

La sfârșitul secolului XIX și începutul secolului XX, SUA, cu motoarele capitalismului și ale industrializării ambalate la turație maximă, încep să-și afirme puterea acumulată între timp, detronând Anglia de pe primul loc în lume și inițiind noi expansiuni. Pentru a contracara concurența Angliei, Franței și Rusiei în China, SUA proclama în 1899 doctrina „Porților deschise”, fapt care le-au permis să cucerească noi poziții pe piața mondială. Cuceresc insula Hawaii (1893-1898), insulele Porto-Rico, Guam și Filipine de la spanioli, zona Canalului Panama de la francezi. Organizează intervenții armate repetate în Mexic și Cuba, ocupă Nicaragua (1912-1933), Haiti (1915-1934), Republica Dominicană (1916-1924). Participă la primul și la al doilea război mondial, cu rol hotărâtor în soarta acestuia din urmă și duc un amplu și costisitor război rece cu URSS (1946-1990), în urma căruia, semănându-și adversarii pe drum, se înscăunează la cârma economiei mondiale, ca singura putere, realmente mondială – economică, militară și culturală – de care depinde, practic, întregul mers al

istoriei contemporane. Celelalte mari puteri europene și asiatice sunt reduse la nivel de puteri regionale. Să nu uităm că SUA produceau în anul 2000 nu mai puțin de 9.601,5 miliarde \$ GNI (venit național brut)), adică 30,66% din indicatorul respectiv mondial, față de numai 4,66% cât reprezintă populația lor din cea mondială¹.

Epoca modernă ne oferă, așadar, două modele fundamentale de stat: statul-națiune și statul-federal. Apariția lor este legată de anul 1789, an crucial pentru viitorul omenirii. El transmite un mesaj dublu: pe de o parte, este anul revoluției franceze, creatoare a modelului de stat-națiune; pe de altă parte, este anul confirmării constituției americane, care lansează modelul de stat federal multicultural. Ce influență au avut ele asupra evoluției epocii moderne? Influența s-a materializat și se materializează prin forța lor de atracție.

Timp de un secol și jumătate, adică până la al doilea război mondial, statul-națiune francez, personificând ideile revoluției franceze, a fost modelul cel mai influent. O dovadă în acest sens o constituie seria revoluțiilor din secolul al XIX-lea, care, pe de o parte, au contribuit la destrămarea orânduirii feudale din Europa în favoarea capitalismului, iar pe de altă parte, au dus, inițial, la organizarea statelor-națiune în Germania și Italia și, apoi, după primul război mondial, în centrul și estul Europei. Statul federal a fost adoptat din când în când doar în Mexic și Brazilia. Între cele două modele de state apare o formă intermediară, *statul confederal*², adoptat de Elveția. Fiecare din modelele mari – statul-națiune și statul federal – revendică statul confederal, în calitate de variantă a lui. În realitate, confederația statală fiind o uniune de state care își păstrează independența, dar își creează organe comune formate din reprezentanții lor, cuprinde elemente din ambele modele, rămânând totuși un model distinct.

După al doilea război mondial modelul statal american – SUA – a depășit în atractivitate modelul statul-națiune. Ideile care însușesc modelul american, tendința lui pragmatică, rezultatele uluitoare obținute în dezvoltarea economică, în știință și cultură, locul de port drapel în domeniul revoluției informaționale, ca și rolul hotărâtor al SUA în câștigarea Războiului Rece și destrămarea Uniunii Sovietice și a socialismului de tip sovietic – așadar, toate aceste împrejurări justifică atractivitatea mare și în creștere continuă a modelului american.

• Statele central-est europene. Poziția lor față de globalizare

Un alt grup de state europene cu probleme specifice privind formarea și dezvoltarea lor și implicit față de globalizare îl formează cele din centrul și estul Europei. Se știe că procesul de formare a acestor state, ca și a celorlalte

¹ The World Bank: 2002. *World Development Indicators*, p. 20.

² Elveția a fost confederație între 1291 și 1798, între 1815-1848 și astăzi. În 1806 a existat Confederația Rinului, o uniune de mai multe state germane, creată de Napoleon, desființată în 1813; Germania a fost confederativă între 1776 și 1787 când se adoptă constituția SUA ca stat federal.

identități și valori naționale subsumate lor, s-a desfășurat mai târziu, la începutul secolului XX, datorită, mai ales, persistenței dominante în zonă a celor trei mari imperii: otoman, habsburgic și țarist, toate bazate pe structuri feudale.

Istoria formării acestui nou grup de state europene este legată de deznodământul primului război mondial, 1914-1918, declanșat de blocul agresiv al Triplei Alianțe: Germania și Austro-Ungaria. Victoria Antantei în acest război (formată din marile puteri imperialiste ale timpului: Anglia, Franța și Rusia țaristă, cărora li s-au aliat și SUA) s-a încheiat cu destrămarea puterilor imperiale agresoare, eliberarea națională a popoarelor și constituirea lor în state naționale independente. Tratatul de pace încheiat după război (Versailles, Trianon etc.) au consacrat principiul autodeterminării națiunilor, susținut puternic și de președintele SUA, Wilson, în sensul recunoașterii dreptului fiecărei națiuni de a se constitui statal pe teritoriul ei. Pe harta Europei Centrale și de Est a apărut un șir de noi state: Cehoslovacia, Austria, Ungaria, Polonia, Iugoslavia, România.

În cazul României, statul național a fost creat în două etape: prima în 1859, când s-a realizat Mica Unire, a Moldovei cu Muntenia, iar a doua a fost în 1918, în urma Marii Uniri, când România și-a recuperat toate teritoriile proprii aflate sub ocupația colonială a imperiului rus și austro-ungar. Au revenit, în acel an la patria mamă: Basarabia, Bucovina și Transilvania, împreună cu Maramureș, Crișana și Banat, creându-se astfel Statul Național Unitar.

Prin consecințele sale, primul război mondial a reprezentat o perioadă de înflorire puternică a sentimentului național și de afirmare a naționalismului ca principiu de legitimare politică a revendicărilor sale de autodeterminare a națiunilor. Neîndoind, prin această revendicare, el a slujit democrația și progresul. În același timp, este de reținut că întreaga zonă central-est europeană, fiind de mare complexitate etnică, cu state tinere fără experiență și cu numeroase probleme teritoriale nerezolvate până la capăt, s-a dovedit extrem de fragilă și vulnerabilă. Prima furtună abătută asupra ei – cel de-al doilea război mondial – a zdruncinat din temelie întregul sistem de state naționale creat prin Tratatul de la Versailles. Într-un fel, noile state naționale moșteniseră toate slăbiciunile imperiilor din care se desprinseseră, slăbiciuni care-și aveau sorginea, cum o au și astăzi, în mozaicul de etnii prezente în fiecare țară. Tocmai aceste slăbiciuni explică faptul că o dată cu alianța dintre Hitler și Stalin „sistemul s-a prăbușit, cu o ușurință uimitoare. Ceea ce se construise la Versailles, n-a avut stabilitate și putere să reziste. Statele născute din principiul autodeterminării au condus ușor la un nou imperiu sau la noi imperii”¹. Istoria însă nu s-a oprit aici: a urmat o perioadă de o jumătate de secol care a dospit în pânțele sale marile transformări din 1989-1990.

¹ Ernest Gellner, *Naționalismul*, Editura Librom Antet SRL, 2001, p. 48.

- **Statele țărilor în curs de dezvoltare. Imaturitatea lor istorică – sursă conflictuală anticapitalistă și antiglobalizare**

Un alt mare grup de state naționale, din țările în curs de dezvoltare, cunosc cu totul alte situații istorice. Spre deosebire de țările Americii Latine care s-au eliberat de sub jugul colonial la începutul secolului al XIX-lea, între 1810-1826, țările din Africa și Asia au fost, în marea lor majoritate, colonii până la al doilea război mondial; ele și-au cucerit independența națională după acest război, iar organizarea lor statală nu are decât patru-cinci decenii. Cu o moștenire colonială vlăguită, tinerele state independente au pornit pe noul drum al dezvoltării cu mari decalaje economice, sociale și culturale în spate, înecate în sărăcie și datorii externe. În aceste condiții, când statele naționale de-abia s-au format și sunt încă imature, când încă nu și-au dat roadele așteptate, atât de necesare, când crearea lor a cerut din partea popoarelor respective sacrificii enorme în luptă cu metropola colonială, sacrificii încă foarte vii în memoria colectivă, să vii și să spui conducătorilor acestor țări că statul lor național, nenăscut bine, este deja depășit istoric și trebuie înlăturat, pentru că așa cere globalizarea, înseamnă a le lua și ultima speranță a ieșirii lor din criză. Manifestările antiglobalizare, care adună sute de mii de protestatari din toate colțurile lumii, au ca motivație și nemulțumirea țărilor în curs de dezvoltare față de mecanismele internaționale spoliatoare ale capitalismului. Călărind acum globalizarea pentru a-și mondializa liberul acces la resursele și la piețele naționale, capitalismul este acuzat de aceste țări drept principalul vinovat pentru sărăcirea lor continuă, dar și pentru că nu dorește să întreprindă nimic mai de substanță pentru a le ajuta să înlăture aceste decalaje. De fapt, cum am mai spus anterior, primul ajutor ar fi ca, înainte să le dea, să nu le mai ia fără echivalent prin mecanismele redistributive ale prețurilor mondiale. În concluzie, așadar, acest grup de state în curs de dezvoltare nu privesc cu ochi buni globalizarea, pentru că văd în ea o nouă formă de dominație a capitalismului, de această dată sub șefia capitalismului american.

- **Statele ex-socialiste în tranziție**

În fine, un alt grup de state – și mai tinere – îl reprezintă cel al țărilor ex-socialiste în tranziție, din spațiul central-est european și din fosta URSS. Problemele lor specifice reprezintă un alt capitol important al problematicii statului național actual. Destrămarea Uniunii Sovietice și a socialismului, atât din cadrul ei, cât și de pe parcela europeană a zonei sale de influență, este însoțită de apariția de noi state, a căror vârstă de-abia depășește un deceniu. Dintr-un total de opt state existente inițial, în 1989, au apărut 27 de noi state, din care: două prin desfacerea „catifelată” a Cehoslovaciei, cinci prin desfacere violentă și război civil a Iugoslaviei și 15 prin destrămarea fostei URSS.

Ce a determinat aceste mari destrămări statale și formarea de noi state cu caracter național? Credem că a căuta răspunsul justifică apelul la teoria mitului național. Rolul important jucat în istorie de acest mit rezultă din faptul că „el este

acela care coagulează energia unei națiuni, în momente-cheie ale istoriei, când ființa națională este amenințată sau trebuie să renască”¹. Renașterea aceasta a fost mobilul națiunilor subjugate, unele chiar sute de ani, ca să se elibereze național și să se organizeze statul. Experiențele istorice din spațiul ex-sovietic și cel din centrul și sud-estul european ne oferă o lecție că idealul național poate să adoarmă un timp, chiar secole, dar nu moare niciodată cât timp există și națiunea. Supraviețuirea lui este dovedită de manifestarea sa concretă când condițiile îi sunt favorabile, cum a fost cazul anilor 1989-1991.

Analiza chiar a unui singur caz, cel al Ucrainei, ni se pare extrem de grăitor pentru a ilustra forța lăuntrică a mitului/idealului național. Știm din istorie că ucrainenii – națiune slavă, foarte apropiată ca limbă și cultură de poporul rus, considerat de țării Rusiei și conducătorii sovietici fratele mai mare al tuturor slavilor –, au avut țara ocupată de „fratele mai mare” țarist, încă din 1654; ocupația străină a continuat și sub comuniștii sovietici, de fapt, același imperiu, dar în altă haină ideologică. Timp de peste 337 de ani de ocupație străină țaristă și sovietică – chiar dacă ocupantul s-a numit nu numai pravoslavnic, dar și „fratele mai mare”, și care a dus o politică de continuare și eficiente încercări de rusificare – ucrainenii au tăcut toată această perioadă îndelungată, dar n-au încetat niciodată să spere și să lupte pentru realizarea idealului național, cel al independenței de Rusia. Idealul s-a și împlinit în 1991, o dată cu destrămarea Uniunii Sovietice. Cazul este similar și celorlalte popoare neslave, care au făcut parte din imperiu. În fine, scenariul s-a repetat, în forme violente, în cazul destrămării Iugoslaviei și în formă „catifelată” în cazul Cehoslovaciei.

Cum se prezintă statele țărilor ex-socialiste europene, fie ele vechi, restructurate și înnoite, fie cele noi, create după 1989, în raport cu globalizarea? Aproape toate aceste state, prin conducerile lor, recunosc caracterul obiectiv al tendinței globalizării mondiale și acceptă participarea la acest proces. Problema constă, însă, nu în recunoașterea necesității ca atare a participării la globalizare, ci în modul cum să se realizeze această participare, astfel încât să se aleagă cele mai avantajoase căi și forme pentru a le asigura progresul dorit. Din acest moment apar numeroase probleme critice, a căror rezolvare cere negocieri și armonizări cu partenerii occidentali, pentru învingerea contradicțiilor generate de nivelurile economice și interesele naționale diferite. Asocierea mării lor majorități la Uniunea Europeană, pregătirea pentru aderare și primirea efectivă ca membru deplin este o opțiune și pentru globalizare.

1.4. Viitorul statului-națiune în viziunea unor partide și lideri politici și de opinie contemporani

Presupunând liberalizarea circulației capitalului și a celorlalți factori de producție la scară planetară și crearea astfel a unei piețe comune mondiale,

¹ Corneliu Ion, *Mitul Național*, în: Curentul, 21 aprilie 1999.

globalizarea găsește în Uniunea Europeană nu numai frontul său cel mai avansat, dar și modelul prefigurării sale organizaționale și funcționale. Pe acest temei, credem că modul în care liderii politici comunitari – aflați la guvernare sau în opoziție – concep viitorul statului lor național în cadrul Uniunii are valoare orientativă și pentru globalizare.

Gândirea *pro* integrare mondială concepe viitorul statului în două ipostaze, în funcție de modul în care s-ar putea realiza înfăptuirea acestei integrări: prin organisme internaționale cu caracter interstatal/interguvernamental sau prin organisme cu caracter suprastatal/supranațional? În primul caz, organizația integraționistă este concepută instituțional ca organizație a statelor și națiunilor, în care suveranitatea națională este percepută nu ca o piedică în calea integrării, ci ca o sursă de competență a statelor de a participa la acest proces. În al doilea caz, organizația integraționistă este concepută prin organisme internaționale cu caracter supranațional, cărora statele trebuie să le transfere o parte din suveranitatea lor și să se supună acestora.

Poate mai mult decât în alte părți ale lumii, problematica statului-națiune a devenit actuală în spațiul european în legătură cu viitorul Uniunii Europene. Va fi o Europă a statelor-națiune sau o Europă federalizată? Cum este lesne de prevăzut, dezbaterile în jurul acestei probleme sunt intense și nu lipsite de polemici ascutite. Menționăm că la ele participă nu numai cercetători, politologi, economiști, sociologi și juriști, ci chiar și reputați conducători de state și de partide politice, în sarcina cărora revine direct proiectarea viitorului Europei. În funcție de răspunsul dat, participanții la dezbateri se împart în două curente fundamentale: suveraniștii – adepții unei Europe a statelor-națiune și federaliștii – adepții Europei federalizate. Să cercetăm aceste două orientări.

1.4.1. Suveraniștii – partizanii demersului interstatal

- **W. Churchill: integrare internațională prin organisme interstatale**

În contextul acestor discuții, aducem în memorie concepția despre viitorul statului pe plan european a uneia dintre cele mai mari personalități politice și de stat ale secolului trecut, W. Churchill. Coautor, alături de Stalin și Roosevelt, al remodelării postbelice a Europei, el n-a ezitat să sacrifice suveranitatea popoarelor din Centrul și Estul Europei fiind, în schimb, foarte atent și grijuliu cu suveranitatea propriei sale țări¹. În vestitul său discurs din 1946, el se declara

¹ W. Churchill (1874-1965), om politic englez, lider al Partidului Conservator, deputat și ministru de mai multe ori, prim ministru în perioada 1940-1945. În octombrie 1940, la Moscova, împreună cu Stalin a mâzgălit pe un șervețel de masă, împărțirea sferelor de influență în Peninsula Balcanică, astfel:

- România: 90% influență sovietică și 10% ceilalți ;
- Bulgaria: 75% influență sovietică și 25% ceilalți;
- Iugoslavia și Ungaria: 50% influență sovietică și 50% ceilalți;
- Grecia: 10% Rusia și 90% Anglia și SUA.

prointegrare europeană, dar pe baze instituționale interguvernamentale. Era clar, așadar, că W. Churchill era împotriva organizațiilor internaționale suprastatale sau supranaționale, a căror creare presupune limitarea suveranității naționale și transferul unor competențe de stat asupra organismelor supranaționale. În urma acestei convingeri, Anglia, prointegraționistă, a respins la început Tratatul de la Roma și participarea la integrarea vest-europeană, inițiind în contrapondere, Asociația Europeană a Liberului Schimb (AELS) pe care, însă, a părăsit-o cu plăcere în 1973, când interesele naționale i-au cerut să adere la Piața Comună.

- **Charle de Gaulle: o Europă a națiunilor**

Mai târziu, o altă mare personalitate politică și de stat, Charles de Gaulle, referindu-se la integrarea europeană, vorbea de o Europă a statelor și națiunilor. Respingând hotărât orice tendință de a crea organisme cu puteri suprastatale, de Gaulle aborda viitorul Europei sprijinit pe recunoașterea principiului națiunilor, o idee considerată de el nu numai a secolului XIX, când popoarele Europei au explodat aproape simultan, constituindu-se în națiuni și state naționale, ci și în secolul XXI, când ele se vor apropia pe toate planurile existenței lor – economic, politic și cultural – dar fără să dispară ca entitate. Dezvoltându-i păreri în lucrarea sa „C'était de Gaulle”, Alain Peyrefitte, subliniază și el că Europa celor 15, apoi 27 și apoi 31 nu poate fi concepută ca și cum națiunile și statele naționale alcătuitoare n-ar exista sau ar trebui să dispară¹.

Lui Churchill și de Gaulle, personalități politice și de stat de mare suprafață, care au marcat realmente istoria secolului trecut, li se adaugă, în timp și alți proiectanți ai Europei Unite. Sărind peste ani și oprindu-ne la contemporaneitate, constatăm că mulți din conducătorii unor state și partide politice reiau aceeași teză sub presiunile iminenței integrării pe plan mondial, adică a globalizării, față de care simt nevoia să-și delimiteze poziția oficială. Termenii acestor dezbateri sunt uneori deschiși și categorici, alteori mai sofisticați, dar mesajul lor este același, și anume că statele naționale nu sunt fenomene istorice revolute și deci nu sunt o piedică în calea globalizării. În paginile anterioare am evocat, în acest sens, păreri unei serii de specialiști de mare notorietate internațională din lumea academică sau din structurile organizațiilor economice și financiare mondiale. Completăm acest tablou, de această dată, cu păreri unor conducători de stat și de mari partide politice, care prin gândirea și acțiunea lor, modelează direct procesul integrării europene și mondiale.

În 1946, prin vestitul său discurs la Fulton (SUA), a inaugurat cel de-al treilea război mondial, războiul rece dintre capitalism și comunismul rusesc.

¹ Alain Peyrefitte, *Națiunea este o performanță*. Interviu realizat de Valeriu Râpeanu, în: *Curierul național*, 5 august 1995.

- **Partidul Socialist Francez: restaurarea statului național**

Unul dintre cele mai mari din Europa, PSF, într-un document oficial prezentat Congresului său, în toamna anului 2000, cere în mod deschis, restaurarea rolului statului. Dat fiind decalajul crescând dintre bogați și săraci – se spune în acest act politic – rolul statului trebuie să fie redefinit în sensul că „nu este doar un reglementator, ci și un garant al bunăstării generale” și „un protector al celor săraci”. Întrucât statul are menirea de a apăra majoritatea populației, el nu-și poate permite o politică economică dictată de legile pieței libere. Aceasta, pentru că „în nici un caz piața nu poate fi considerată ca economie în întregul ei”, pentru că ea „favorizează profiturile pe termen scurt și astfel pregătește un viitor rău, creează inegalitate în zone ca sănătatea, educația și exclude în întregime solidaritatea”. Pe acest temei se apreciază că rolul statului este fundamental.

Prin acest document politic, PSF respinge conceptul alternativ la modelul neoliberal de piață liberă, susținut (în anul 2004) de candidații la Președinția SUA, George Bush și John Kerry. Motivația acestei respingeri pornește tot de la decalajul dintre bogați și săraci, prezent și în SUA: 80% din populație primește mai puțin de jumătate din venitul național, în timp ce restul de 20% controlează peste jumătate din același venit. Din perspectiva social-democrată, acest decalaj este apreciat de liderii PSF drept consecință catastrofală a modelului neoliberal american. Din toate aceste prevederi rezultă că liderii socialiști francezi, militând pentru restaurarea rolului statului, nu sunt deloc de acord cu ideea că statul ar fi un concept depășit de istorie și deci o piedică a integrării europene și mondiale¹.

- **Jacques Chirac: Ordine internațională multipolară**

Președintele Franței, Jacques Chirac, și el personalitate politică de primă mărime în lumea contemporană, este un partizan hotărât al integrării europene și mondiale. În acest domeniu el își mărturisește descendența din ideile lui de Gaulle. Cu privire la globalizare și noua ordine economică mondială generată de aceasta, președintele Chirac, adresându-se șefilor misiunilor diplomatice franceze, reunite la Paris, declara: „De patru ani am multiplicat inițiativele în favoarea unei lumi multipolare”. Fără să ne lase a ghici unde bat afirmațiile sale, președintele francez spune direct ce gândește: „că situația pe care o trăim astăzi nu este ideală”; că „în SUA. Congresul ar putea fi tentat de unilateralism, de izolaționism și că se întrevăd deja premisele a ceea ce ar putea deveni”. Ce ar putea deveni? „O nouă tensiune bipolară – spune președintele Chirac –, de această dată, între Washington și Beijing”. Amintim că vechea tensiune bipolară era între Washington și Moscova.

Riscurile noii bipolarizări a lumii contemporane pot fi evitate, după președintele francez, dacă „se pune în mișcare un sistem multipolar”, sistem care „nu poate exista decât dacă Uniunea Europeană devine ea însăși o

¹ *** Liderii francezi cer restaurarea rolului statului, în: *Economistul*, 5 august 2000.

adevărată putere”. Președintele Chirac știe mai bine decât alții dacă UE este sau nu o adevărată putere și dacă nu este, ce i-ar trebui ca să fie o asemenea putere. I-ar trebui, spune el, după pasul decisiv cu euro, să deschidă un al doilea nou „șantier”, cel al „Europei Apărării”, acționând fie în sânul NATO, fie ca o structură autonomă în funcție de natura crizelor care ar putea afecta securitatea conținutului. Prin crearea acestei structuri militare, UE va realiza încă un pas de independență față de SUA. În opinia Franței, Uniunea Europeană ar avea nevoie, alături de cele două șantieri – Euro și Europa Apărării, să mai deschidă două: europenizarea Balcanilor și creșterea Uniunii la 30 de membri. În fond, ce dorește în final, președintele Chirac? „Doresc – spune el – ca Franța și Uniunea Europeană să fie în primele rânduri ale luptei pentru valori, al angajamentului în favoarea noii ordini internaționale, drepte și armonioase”¹.

Nu-i greu de observat că, dincolo de termenii mai generali, cu tentă literar-intelectuală și de stilul său protejat diplomatic, președintele Chirac pune în discuție, de fapt, câteva adevăruri care privesc întreaga evoluție contemporană a umanității. De pildă, cerința ca Franța și Uniunea Europeană să fie în primele rânduri ale luptei pentru valori, ale angajamentului în favoarea noii ordini” ne obligă să ne întrebăm: cine și cu ce amenință aceste valori? Să fie oare această amenințare tentația Congresului SUA de unilateralism în crearea acestei noi ordini sau înlocuirea, cumva, a vechii bipolarități (SUA–URSS) cu una nouă, SUA-China? La fel se pune problema și în cazul cerinței ca noua ordine internațională să fie dreaptă și armonioasă. Înseamnă implicit că această nouă ordine care vine pe umerii globalizării nu este nici dreaptă și nici armonioasă. Ce motive am avea să nu-l credem pe președintele Chirac, care împreună cu țara sa se află nu la margine, ci în toilul evenimentelor internaționale?

- **Silvio Berlusconi: „nu” teoriei suveranității limitate!**

Un alt lider european, premierul Italiei Silvio Berlusconi, denunță, pe un ton hotărât, încercările de reactualizare a teoriei suveranității limitate. Iată câteva idei, necesare analizei noastre, dintr-un discurs al său ținut în Parlament.

- „Nu ne vom lăsa intimidati. Nimeni, repet, nimeni, nu ne poate pune sub tutelă sau, mai rău, nu ne poate trata ca subiect al suveranității limitate”. Readucem în memorie, cu acest prilej, teza lui Brejnev despre limitarea suveranității naționale, îmbrățișată cu plăcere și de politologul american Helmut Sonnenfeldt, personalitate marcantă a corpului politic de atunci al SUA. În România s-a organizat, la vremea respectivă, în toate instituțiile publice „demascarea” antinațională a acestei teze brejneviste, combătându-l însă pe Sonnenfeldt. România avea motive să facă acest demers, pentru că nu putea accepta, după ce i se luaseră samavolnic Basarabia, nordul Bucovinei, ținutul Herța și Cadrilaterul, să i se amputeze și suveranitatea asupra restului țării.

¹ Se citează din Crina Sârbu, *Organizarea unei lumi multipolare*, în: România Liberă, 2000.

- „Europa – spune Berlusconi – trebuie să rămână a statelor naționale, condusă de guvernele și statele naționale, dacă vrea să-și îndeplinească țelurile”. Dacă premierul italian are această concepție despre integrarea europeană, la care participă chiar de la inițierea ei de către cei șase, cu atât mai mult părerea lui este valabilă și pentru globalizare.
- Prin extensie este de aceeași valoare pentru globalizare și o altă părere a controversatului premier italian despre conducerea UE. „O Europă condusă de un directorat, cu excluderea altora, ar fi lipsită de orice eficacitate, o spectaculoasă eroare strategică”. Prin această părere, Berlusconi se apropie de fapt, de concepția lui Chirac despre o lume viitoare multipolară. Analizând motivația acestei poziții, cunoscutul ziarist român Romulus Căplescu, crede că Berlusconi face aluzie „la un posibil directorat franco-germano-britanic, așa cum ar fi reieșit din reuniunea tripartită la vârf, din cursul lunii octombrie 2001, pe marginea summitului european de atunci”¹. Iarăși revenim la părerea că dacă pentru UE, premierul italian nu acceptă conducerea ei de către un directorat, cu atât mai mult nu va accepta el un directorat în cazul globalizării. În esență, poziția Italiei, exprimată oficial prin premierul Berlusconi, în problema suveranității naționale constă în respingerea oricărei încercări de limitare a ei, integrarea europeană și mondială putând fi făcută de organisme interguvernamentale, deci respectând nu limitând suveranitatea statelor.

- **Conservatorii și laburiștii englezi: eurofili și eurosceptici**

Conducătorii Angliei și ai celor două partide politice mari, Conservator și Laburist, care se succed la guvernare, se situează pe aceeași poziție, de menținere a identității și independenței naționale. Pe acest fond există două tabere – eurofilii și euroscepticii. Eurofilii susțin că Anglia „n-ar putea înflori decât dacă există mersul hotărât spre integrare economică și politică”. Laburiștii, în frunte cu Tony Blair, au câștigat alegerile și datorită unei atitudini mai prietenoase față de Europa, punând astfel capăt xenofobiei antieropene a conservatorilor. În schimb, euroscepticii, inspirați din doctrina Thatcher, susțin ca Anglia să rămână mai atentă, mai reținută față de planurile UE de creare a monedei comune și de alte demersuri de adâncire a integrării, pentru a nu-și pierde identitatea unică și independența. Mai mult decât atât, analiștii constată prezența unei contradicții fundamentale în anii 1990 sub conducerea thatcheristă: pe de o parte, se susținea participarea la globalizare, în care scop se promova remodelarea economiei pentru a putea absorbi avantajele acesteia, iar pe de altă parte, se refuza participarea la integrarea europeană, pe motiv să nu-și piardă identitatea unică și independentă². Prezența acestei contradicții este

¹ Romulus Căplescu, *Berlusconi denunță încercările de reactualizare a suveranității limitate*, în: *Adevărul*, 16 ianuarie 2002.

² Thomas L. Friedman, *Britain Hates Europa*, 17 mai 1997.

expresia faptului că Anglia a fost dintotdeauna mai aproape de SUA decât de Franța și Germania cu care s-a războit în trecut de multe ori. Acestea ar fi principalele idei ale suveraniștilor.

• **Zbignev Brzezinski: o Europă confederală?**

La viitorul Europei nu se gândesc numai europenii. Și alți cercetători neeuropei ai fenomenului politic internațional se ocupă de felul în care va evolua Europa în viitor. De pildă, politologul american Zbignev Brzezinski, susține conceptul unei Europe de tip confederal, o formă de organizare politică internațională în care statele naționale își păstrează independența. În sprijinul acestei convingeri, el pornește de la două premise:

- a) că Europa poate juca un rol mondial doar în calitate de „cap de pod” pentru SUA în monitorizarea problemelor mondiale;
- b) că discrepanța actuală dintre preocuparea mondială a Americii și aparenta indiferență a Europei față de aceste probleme „trebuie redusă, ceea ce este posibil numai dacă Europa își asumă din ce în ce mai mult un caracter confederat”¹.

Spirit clarvăzător și logic, Z. Brzezinski vede viitorul Europei sub formă confederativă, pentru că, spune el, „Europa nu poate deveni un stat-națiune unitar din cauza persistenței diverselor sale tradiții naționale”. Tot aceste tradiții sunt invocate de el drept cauză și pentru „criza de legitimitate politică și de vitalitate economică cu care se confruntă din ce în ce mai mult Europa Occidentală și pe care n-o poate depăși”. Această criză „are rădăcini adânci în puternica extindere a unei structuri sociale susținute de stat și care favorizează paternalismul, protecționismul și parohialismul”².

Că Europa traversează o criză de legitimitate politică, este adevărat. Ne îndoiim însă de aprecierea autorului că Europa nu poate depăși această criză. Amintim drept argument că Uniunea Europeană a întâmpinat în istoria ei multe asemenea probleme mari și complicate, pe care însă le-a rezolvat, în general, pe parcursul unui deceniu. De pildă, crearea uniunii vamale a durat între 1958 și 1968; piața comună agricolă a fost creată în anii 1962-1972; sistemul monetar european (SME) s-a organizat între 1969-1979; euro a fost gata între 1992-1999. Marile sale probleme, UE le-a rezolvat nu simultan, ci succesiv câte una, nu dintr-o dată, ci treptat. Și criza de identitate politică este o problemă mare și complexă, rezolvarea ei fiind deja pe ordinea de zi a UE sub forma creării Uniunii Politice, alături de Uniunea Economică și Uniunea Monetară. Nu este deloc simplă crearea Uniunii Politice, dat fiind că între europeni, mai ales la francezi, există un mare sentiment de neliniște în legătură cu ideea națională. Neliniștea este reală, dar ea nu este de neînving. Când europenii vor fi convinși că este

¹ Zbignev Brzezinski, *Marea tablă de șah. Supremația americană și imperativele sale geo-strategice*, Editura Univers Enciclopedic, București, 2000, p. 86.

² *Op. cit.*, p. 87.

spre binele lor să-și învingă temerea amintită, se va crea și această Uniune Politică, sub formă confederală, fie cum prevede Z. Brzezinski, fie sub altă formă.

1.4.2. Federaliștii – partizani ai demersului supranațional

Ideea Europei federale este mai veche în gândirea europeană occidentală. Ea a apărut mai frecvent în literatura social-economică prospectivă chiar din primele decenii postbelice, o dată cu startul integrării economice vest-europene. Promotorii acestui proces, generatorul unei adevărate mutații în relațiile internaționale europene, susținând crearea Comunității Economice Europene, cu Piața sa Comună, s-au gândit și la ce va urma după aceea, adică la viitorul construcției europene. Am văzut anterior, că unii gânditori concepeau și concep acest viitor sub forma unei Europe a națiunilor sau, mai concret, o Europă confederală, manifestând o adevărată ideosincrazie față de ideea de supranațional/suprastatal. Alții, în schimb, mai radicali în viziunile lor, concepeau și concep acest viitor statal al Uniunii Europene sub forma unei Europe de tip federal. Nu există o distincție pe țări a partizanilor celor două concepții. Din aceeași țară, cum este cazul Franței de pildă, provin susținători ai ambelor orientări.

- **Robert Schuman: federație europeană**

Frontul federaliștilor este și el populat cu numeroși protagoniști. Între aceștia, merită, credem, să-l invocăm, înaintea tuturor, pe Robert Schuman. Pe de o parte, pentru că este considerat printre primii și cei mai mari ctitori ai noii construcții europene. Pe de altă parte, pentru că ideile proiectului său sunt actuale și astăzi. Evident, el nu este singurul protagonist la startul noii construcții europene. Alături de el întâlnim și alte nume creatoare de istorie europeană: Jean Monnet, din gândirea căruia s-a inspirat copios și Robert Schuman; Konrad Adenauer, președintele Germaniei și Alcide de Gasperi, președintele Italiei. Îl detașăm însă dintre aceștia pe R. Schuman, pentru că vestita sa Declarație din 9 mai 1950, cu privire la viitorul Europei, pe care, în calitate de ministru de externe al Franței, o prezintă guvernului său, constituie punctul de pornire ideatic și operațional al construcției acestui viitor.

Robert Schuman concepea viitorul Europei sub formă federală. Gândirea sa pornea de la trei premise fundamentale, ele constituind tot atâtea adevăruri actuale și astăzi.

Prima premisă reflectă convingerea că viitorul Europei se poate rezolva nu prin conflicte și războaie între state ca în trecut, ci numai pe calea înțelegerilor și conviețuirii pașnice. Cu alte cuvinte, viitorul Europei este, în mod necesar, o chestiune de pace și anume o pace nu numai europeană, ci mondială.

A doua premisă constă în faptul că pacea necesară depinde hotărâtor de soarta raporturilor dintre Franța și Germania. Ameliorarea acestor raporturi cere,

pe de o parte, înlăturarea opoziției dintre cele două țări, iar pe de altă parte, încadrarea Germaniei în câmpul occidental. Subliniem faptul că, în cadrul unei vizite pe care Robert Schuman a făcut-o în SUA (septembrie 1949), Dean Acheson cerea ministrului de externe francez, „să propună soluții pentru a integra Germania în câmpul occidental”¹. Așadar, rezolvarea problemei Germaniei, în sensul pacificării ei și eliminării vechilor animozități cu Franța, constituia și atunci, în 1950, cum constituie și astăzi, o premisă esențială pentru construcția viitorului Europei.

A treia premisă reflectă convingerea că viitorul Europei poate fi construit nu dintr-o dată, prin acțiuni pripite, ci în mod treptat, cu pași succesivi, mereu înainte. „Europa, spunea Schuman, nu se va construi dintr-o dată și nici printr-o construcție de ansamblu: ea se va face prin realizări concrete, care vor genera, în primul rând, o solidaritate reală”². Evident, această solidaritate a țărilor europene nu se putea realiza fără voința lor de a merge împreună înainte, aprofundând continuu cooperarea dintre ele și rezolvând prin negocieri răbdătoare orice probleme și dificultăți.

Acestea sunt principalele premise de la care pornește R. Schuman în proiectul său de gândire și acțiune pentru construirea viitorului Europei pe baze federale. Observăm, în sinteză, că drumul acestui viitor trece prin pace, colaborare și solidaritate între statele europene.

Cum vedea R. Schuman construirea viitorului federalist al Europei? Preluând un proiect gândit de Jean Monnet, dar trecându-l prin creuzetul propriei sale judecăți, R. Schuman propunea această construcție prin realizări concrete și, treptat, cuprinzând de la început nu întreaga economie, ci părți posibile din ea. Primul pas în această privință l-a constituit instituirea Controlului comun franco-german asupra producției de bază a economiilor naționale, adică asupra producției de cărbune și oțel. Pentru înfăptuirea acestui control, el propunea ca „producția franco-germană de cărbune și oțel să fie plasată sub incidența unei Înalte Autorități, în cadrul unei organizații deschise și altor state europene”.

R. Schuman concepe crearea acestei organizații deschise și Înalta Autoritate nu ca simple aranjamente de cooperare în producția de bază a țărilor, ci ca un mijloc „de fuziune a intereselor indispensabile pentru unificarea economică” și „crearea unui sistem economic comun”, contribuind „la crearea unei prime baze concrete a **federației europene** (s.n.), indispensabilă pentru menținerea păcii”³.

În încheierea declarației sale despre proiectul viitorului federal al Europei, autorul face două precizări: una în legătură cu caracterul noii organizații și alta despre natura Înaltei Autorități. Noua organizație „va asigura unirea piețelor” și

¹ Pierre Gerbet: *Jean Monnet, Robert Schuman, L'inspireur et le politique*, în vol. „Europe. Hier-Aujourd'hui – Demain”, Ed. Economica, Paris, 1993, p. 17.

² *Robert Schuman, La declaration du 9 mai 1950*, în vol. citat, p. 168.

³ Idem, p. 168.

crearea unei piețe comune, deschise; ea nu va fi deci un cartel internațional și nu va produce nici urmările acestuia: „tendința de a impune practici restrictive asupra distribuției și exploatării piețelor naționale și de a menține profituri mari”. În ceea ce privește natura Înaltei Autorități, R. Schuman o concepea ca pe o structură administrativă a Pieței Comune a Cărbunelui și Oțelului care „va fi alcătuită din persoane independente numite de guverne” și condusă de un președinte. Ea își va exercita autonomia în limita puterilor conferite prin acord. Aceasta a fost gândirea generală, prima expusă mai concret, a conceptului de Europă unită pe cale federală. În esență, este vorba, de crearea unei piețe comune a Cărbunelui și Oțelului prin integrarea producțiilor naționale ale acestor produse de bază ale economiei și formarea primei Comunități Europene cu caracter integrator, numită Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului (CECO). Aceasta constituia, în gândirea lui R. Schuman, prima piatră pusă la temelia viitorului Europei.

• **Jean Jacques Servan Schreiber: un minim federal european**

Un alt participant pe frontul federaliștilor, tot de renume internațional, este Jean Jacques Servan Schreiber, autorul – printre altele asemenea – vestitului best-seller mondial „Le Défi Américain”. Ne oprim asupra lui nu numai pentru că personalitatea sa publicistică și politică este de notorietate internațională, ci mai ales pentru ideile sale, care reprezintă picături bune de înțelepciune la teoria necesității federalizării Europei. Teza lui fundamentală constă în aprecierea că statul-națiune este un concept depășit și că viitorul Europei are nevoie de un „minim federal”. În susținerea tezei sale, autorul se sprijină pe următoarele convingeri:

- europenii au nevoie și „vor să devină stăpânii creșterii, adică stăpânii destinului lor”. Ca să realizeze acest obiectiv „calea autarhiei naționale nu poate fi împrumutată”¹;
- europa are nevoie de eficiență competitivă. Dar, spune Schreiber, scara națională este insuficientă pentru unitățile productive în aproape toate sectoarele economice avansate. Cadrul națiunii este prea mic pentru a asigura ansamblul nevoilor de produse industriale;
- nevoia Europei de eficiență competitivă este văzută de autor în comparație cu SUA. De aceea, spune el, viitoarea organizare a Europei are ca obiectiv „de a deveni competitivă cu Statele Unite”. Acum, însă, puterea tehnică, financiară și științifică a Europei celor șase este mai mică, „dar voința de a asigura Europei o autonomie de destin pornind de la această inferioritate din start, ne obligă la necesitatea unei organizări europene care să fie în același timp eficace și puternică”²;

¹ Jean Jacques Servan-Schreiber, *Le Défi Américain*, Ed. Denoël, Paris, 1967, p. 202.

² Op. cit., p. 222.

- obsedat de sfidarea puterii concurențiale americane, ca și de ostilitatea Franței față de supranaționalitate, Schreiber încheie discuția acestor premise cu următoarea idee șocantă: „Noi – spune el – suntem deci, cu spatele la perete: întoarcerea la ordinea națională nu mai este posibilă în creștere; ori ne forjăm o politică industrială europeană ori industria americană va continua să organizeze viitorul Pieței Comune”¹.

Pornind de la aceste premise cu valoare de argumente profederale, autorul subliniază necesitatea conștientizării europenilor pentru: „regăsirea stăpânirii de sine a propriului destin față de sfidarea americană”; pentru „crearea de mari unități industriale capabile, prin talia lor și prin gestiune, să rivalizeze cu giganții americani; pentru „alegerea de mari operațiuni de vârf, care să asigure, în esență, un viitor autonom pentru Europa” și, în fine, pentru „un minim de putere federală care ar putea fi promotorul și garantul întreprinderilor comunitare”².

O parte importantă a concepției autorului despre necesitatea unei Europe cu „un minim de putere federală” o constituie problematica statului și a sistemelor social-economice naționale ale țărilor europene.

Statele naționale, spune Schreiber, sunt nepuținicioase în rezolvarea unor probleme de care depinde viitorul țărilor și al Europei. În acest sens se constată două mari neajunsuri.

Primul vizează, în esență, problema punerii în mișcare a angrenajului de redresare social-economică a țărilor și alinierea lor la cotele de performanță concurențială ale SUA. Împrejurarea se manifestă în mai multe feluri, dintre care cele mai importante sunt:

- pierderea de către țările europene „a unei anumite forțe de inovație”, din care cauză, nu mai sunt în avangardă, nu mai participă, în primul rând, la lupta pentru dezvoltările sociologice și științifice care condiționează civilizația noastră”;
- situația „de a fi depășit și de a nu mai avea mijloacele unei participări active la ceea ce contează în progresul umanității”;
- „retardarea tehnologică și științifică din fiecare țară a Europei”, manifestată prin influxul redus de investiții străine directe, element fundamental pentru dezvoltarea industriei;
- „în Europa, constată Schreiber, există capitaluri, dar numai întreprinderile americane par atrage profituri cu adevărat”. De ce? se întreabă autorul. Pentru că, spune el, „problema nu se pune numai în termeni economici, ci și în cei de organizare și de adaptare flexibilă la cerințele pieței”. Din cauză că retardarea tehnologică este dublată de retardarea organizatorică, „americanii știu astăzi să lucreze în propriile noastre țări, mai bine decât noi înșine”;

¹ Op. cit., p. 204.

² Op. cit., p. 203.

- conducătorii marilor întreprinderi europene, ca și societatea politică a țărilor, se află în divorț față de viața socială, față de evoluțiile rapide ale acesteia. Divorțul, spune autorul, este provocat de faptul că grupurile de conducători ai economiei și societății „conservă optica lor perimată și etica lor tradițională, ei rămânând sub vechile lor mijloace de presiune, de caracter birocratic și aristocratic”, împiedicându-le acțiunile reactive la nevoile în schimbare. Concluzia autorului este că acești conducători „sunt totalmente inadaptați la noua societate în curs de naștere”¹.

Al doilea mare neajuns îl reprezintă caracterul rigid, sclerosat al sistemelor social-economice naționale ale țărilor europene. Cazul, spune Schreiber, este valabil mai ales pentru Franța, Germania și Anglia. Aici autorul ridică problema deschiderii spre exterior, practică curajos de Belgia și Olanda. Economia Franței, afirmă acesta, este supusă unei orientări interne prea „coerente”, având „un caracter închis al sistemelor din care fac parte diverșii actori și grupele de conducători”. Încercând să explice aceste diferențe, Schreiber apreciază că este vorba tot despre stat. Spre deosebire de statul belgian, în Franța statul are o parte mai importantă și, deși personalitățile politice, economiștii, sindicatele, se declară cu toții „inamici în teoria statului, considerându-se victime ale lui, sunt extrem de atașați acestui sistem”. Aceleași constrângeri naționale, spune autorul, se constată și în celelalte țări, chiar dacă accentele sau dimensiunile lor diferă întrucâtva. Rezumând observațiile sale, Schreiber spune, că „societățile noastre europene actuale sunt închise, stratificate” și că „astfel, problemele noastre se reduc la cea a schimbării sistemelor profund sclerosate” care au dificultăți de a se deschide. „Acesta este fondul problemei”².

Neputința statului-națiune și neajunsurile sistemelor social-economice sclerosate, necesitatea marilor unități industriale competitive și alegerea spre dezvoltare a sectoarelor de vârf, promovarea tehnologiilor și științei, toate acestea sunt motive pentru Schreiber, să susțină că „nici Europa, nici Franța nu ar desăvârși actul decisiv care le-ar permite să scape de colonizarea americană, cât timp acest demers nu va fi avut loc asupra unor puncte precise, anume o întoarcere a legitimității politice în favoarea unei anumite autorități federale europene care va trebui, evident, să fie fondată într-un fel sau altul, pe căile democratice”³. În fond, despre ce este vorba? Este vorba, precizează audistul, „în mod exclusiv și simplu, de a transfera de la scară națională la scară europeană un foarte mic număr de probleme, care nu pot fi rezolvate cu eficacitate la nivel național și, înainte de toate, o politică industrială și o politică științifică față de America”. Probabil pentru liniștea francezilor, care fac alergie la ideea de supranaționalitate, Jean Jacques Servan Schreiber a considerat necesar să le precizeze, că problemele care afectează suveranitatea națională

¹ Op. cit., p. 236.

² Op. cit., p. 238.

³ Op. cit., p. 227.

reprezintă „un număr foarte mic” și că „ideea federală, ca orice alegere a viitorului, conține o mare parte de risc și incertitudine, însă acest risc este limitat. Riscul este absolut dacă se refuză orice mijloc de a decide ideea unui minimum federal”¹.

La primele sale formulări, ideea unei Europe federale era un crez care purta în sine o tentă romantică. Reacțiile adversarilor erau prezente, dar purtau și ele un aer de dezbateri teoretice. Lucrurile însă se schimbă atunci când este vorba să se treacă efectiv la realizarea în practică a demersului federativ, atingând astfel soarta statului național și a suveranității sale.

- **Joschka Fischer: Europă federală cu guvern federal**

Astăzi, cei mai fervenți și cei mai hotărâți susținători ai ideii de Europă federală sunt oficialii germani. Ei aduc în sprijinul lor importante argumente care merită să fie cunoscute. Se pare că unul dintre cei mai reprezentativi ideologi ai acestui demers este Joschka Fischer, ministru de externe al Germaniei și reprezentantul ecologiștilor în guvern. Fiind ministru de externe și încă a celei mai importante țări în cadrul UE, ideile lui J. Fischer despre viitorul federalist al Europei nu sunt doar idei personale ci, înainte de toate, idei și convingeri ale guvernului pe care îl reprezintă. După cum vom vedea mai departe, aceste idei constituie un veritabil program doctrinar al guvernului german. Iată principalele aspecte, – premise, conținut, argumente și implicații – ale acestui program privind crearea unei Europe federale.

Oficialul german pornește de la premisa generală că „actuala Europă este în criză”, răvășită de îndoieli și de lipsa de proiecte despre viitor. Un prim simptom al crizei îl constituie învechirea structurilor instituționale actuale ale UE. Vechi de aproape 50 de ani, ele sunt angrenate de o birocrație paralizantă a Bruxelles-ului și nu pot suporta extinderea Uniunii la 27 sau 30 de state membre. Un al doilea simptom al crizei constă în faptul că, în alcătuirea ei actuală, UE nu poate evita, după extindere, transformarea sa într-o simplă zonă de liber schimb.

- Pornind de la aceste premise, se trage concluzia că ieșirea din actuala criză este indispensabilă progresului UE, fapt care cere, în mod necesar, crearea Uniunii politice a Europei, al cărei capăt final ar fi o federație europeană”. În acest scop, se propune ca un număr restrâns de state să elaboreze un nou tratat, cu caracter fondator, menit să se așeze astfel bazele viitoarei Uniuni, care să reprezinte nivelul acestei federații.
- În gândirea sa, șeful diplomației germane susține că, din vechea Europă a tratatelor de la Roma, Amsterdam și Nisa, urmează „să apară, progresiv, noua Europă”. Ea va ține porțile deschise tuturor statelor membre doritoare să adere, „dar care va avea nevoie de o avangardă ambițioasă pentru a avansa”.

¹ Op. cit., p. 230.

- Construcția noii Europe federale, urmează a parcurge trei trepte succesive, de importanță crescândă.

Prima treaptă o constituie „cooperarea întărită”. Va cuprinde doar statele care doresc această cooperare și anumite domenii convenite reciproc. În general, această primă treaptă rămâne în cadrul actualelor tratate ale Uniunii. A doua treaptă, superioară celei anterioare, urmează să schimbe însăși natura Uniunii, în sensul că apare un nou „centru gravitațional”, format dintr-un grup restrâns de state. Acesta va avea ca sarcină încheierea unui nou tratat fondator, menit să favorizeze cea de-a treia treaptă a procesului: crearea Federației Europene, cu un guvern federal și parlament bicameral proprii. Federația Europeană este concepută a fi deschisă tuturor statelor membre ale UE¹.

- Într-un discurs, cu răsunătoare ecouri naționale și internaționale, ținut de același oficial german la Universitatea Humboldt din Berlin, acesta aduce noi dezvoltări ideatice în favoarea unei Europe federalizate. În urma unei replici tăioase asupra acestui discurs din partea unui înalt demnitar francez, ministru de interne al țării sale, două mari ziare din cele două țări, Cotidianul parizian *Le Monde* și săptămânalul hamburghez *Die Zeit* le-au oferit mai multe pagini pentru a-și expune părerile, chipurile, pentru a se lămurii și s-au lămurit chiar: fiecare a rămas la părerile lui.

Iată părerile lui J. Fischer, pe care le menționăm ca adăugare la cele anterioare.

- „Statul-națiune în accepția clasică a cuvântului – spune Fischer – nu mai este în măsură să decidă destinul popoarelor europene”, pentru că el „este prea slab în condițiile mondializării”.
- „Această mondializare – fie că ne place, fie că nu – reprezintă o realitate obiectivă. Problema este cum să ne comportăm, cum putem stăpâni această realitate, cum să păstrăm ceea ce este important și prețios pentru noi”. Încercând să răspundă acestei probleme, el a adăugat: „Singurul răspuns nu poate fi decât o Europă federalizată. Vreau să depășim orice formă a vechiului regim european”, înțelegând prin aceasta, instituțiile Comunitare de la Bruxelles, care sunt, după el, total depășite. Acestea ar fi principalele idei din dezbaterile față în față dintre demnitarul german și cel francez în problema viitorului statului în cadrul Uniunii Europene.

Părerile germane nu se bucură deloc de acceptul oficialilor francezi. De pildă, Jean-Pierre Chevènement, ministru de interne al Franței, copartener la această dezbatere, a reacționat cu o replică tăioasă la discursul lui Fischer de la Universitatea Humboldt, apreciind că „Germania continuă să viseze la Sfântul Imperiu Romano-German” și că, încă „nu s-a vindecat după aberația pe care a constituit-o nazismul”². Aceasta, la început. Participând însă la dezbaterile

¹ A.F.P., *Europa federală – o idee ce prinde contur*, în: Adevărul, 15 mai 2000.

² Andreea Bratosin, *Ministru francez de interne critică „deraierile naziste” ale șefului diplomației germane*, în: Adevărul, 23 mai 2000.

amintită, publicată în cele două ziare, Jean-Pierre Chévènement se concentrează pe două idei mari: pe sfidările globalizării și soarta statelor-națiune.

- „Văd în această globalizare – scrie el – fără îndoială, aspecte pozitive, dar și multe aspecte negative. Este o globalizare sălbatică, în afara controlului cetățenilor. Contra unei asemenea tendințe trebuie să intervină o revoluție”.
- „Statul-națiune este – aprecia el – tocmai cel mai bun mijloc de a face față riscurilor globalizării, deoarece oferă cadrul optim de exercitare a suveranității populare”.
- Și dacă totuși se realizează o federație europeană și este prost gândită „există pericolul ca adevăratul *federalizator* să fie Statele Unite”. Observăm, așadar, că respingerea ideii federalizării europene are și o tentă antiamericană, dând astfel glas, cum bine remarca și cunoscutul ziarist român Romulus Căplescu, cunoscutei ideosincrazii antiamericane a Parisului¹.
- În încheierea acestei discuții, precizăm că, oficial, Franța n-a vorbit până acum de o Federație europeană, de un nou tratat fondator sau de importanța statului-națiune în cadrul globalizării. Franța însă, prin liderii săi politici, este conștientă că UE traversează o perioadă de stagnare a construcției sale și pentru înlăturarea acestui impas este gata să accepte conceptul de „cooperare întărită”, împreună cu baza sa, o avangardă formată din membrii UE care vor ca integrarea să progreseze.

Acceptând ideea de „cooperare întărită”, Franța oficială respinge însă categoric orice tentativă de renunțare la suveranitate. Pe aceeași poziție se situează și membrii nordici ai UE: englezii, irlandezii și scandinavii, precum și Italia. Reticențele acestora față de propunerile germane de federalizare a Europei înseamnă practic respingere. Cât privește blocul țărilor membre din flancul sudic al UE – Grecia, Spania și Portugalia – acestea, beneficiind de importante fonduri europene care se adaugă la propriile eforturi investiționale, stau deocamdată în expectativă.

- **Jacques Delors: Europa – federație a statelor-națiune**

Alături de oficialitățile țărilor UE cu cele mai înalte responsabilități în stat – președinți de țară și de guverne, miniștri etc. –, numeroase alte personalități participă cu păreri proprii la marea dezbatere despre viitorul statelor naționale în cadrul viitoarei integrări continentale. Între acestea, reținem părerile lui Jacques Delors, fost președinte al Comisiei Europene și părintele Uniunii Economice și Monetare. Într-un amplu interviu acordat publicației „Le Nouvel Observateur”, întrebat fiind care Europă consideră posibilă și de dorit, Europa națiunilor sau cea federală?, el răspunde categoric: „Europa va fi o federație a statelor-

¹ Romulus Căplescu *Dezbaterea față în față Fischer-Chévènement în problemele europene*, în: Adevărul, 30 iunie 2000.

națiune”. Încercând să descifreze conținutul unei asemenea federații el precizează că „în această situație, fiecare stat acceptă să transfere la nivel european un anumit număr de competențe și, adesea, ele prevăd posibilitatea de a lua decizii cu majoritate calificată”.

- Federația statelor-națiune „este opusul Europei națiunilor, care se bazează pe procedura interguvernamentală, în opoziție cu politica comunitară”.
- „Federația statelor-națiune vrea să împace cele două formule. Ea permite definirea cu claritate a domeniilor comune și a celor care rămân în competența statelor”. Referindu-se la acestea din urmă, J. Delors este de părere ca în tratatul de creare a Europei Federale să se includă „competențe explicit rezervate fiecărei țări, în special politica privind sistemul de învățământ, locurile de muncă, asistența socială, cultura, disciplina teritoriului”¹.

Observăm așadar, că spre deosebire de președintele Chirac și ceilalți din conducerea Franței, Jacques Delors este fără rezerve pentru o Europă federalizată, idee exprimată, de altfel, și de alte mari personalități franceze înaintea lui. În constructul său previzional, Delors ar putea fi influențat, probabil, de cel puțin două împrejurări: pe de o parte de bogata sa experiență în conducerea Comisiei Europene, o instituție comunitară cu caracter supranațional, iar pe de altă parte, de conștiința faptului că, în cadrul globalizării, nici un membru al Uniunii, luat separat, nu poate ține piept puterii competitive a SUA. În schimb, împreună, federalizați, ei ar putea constitui un partener pe măsură.

- **Gyula Horn: statul național omogen – stat perimat istoric**

În marea dezbateră contemporană sunt prezenți și **oficialii unguri** de la Budapesta. Vom zăbovi și asupra părerilor lor, mai ales că, deși nedecarat, ele **privesc direct și România**.

„Statul național omogen este un fenomen perimat, anacronic” spunea premierul maghiar, Gyula Horn, la simpozionul din 1995, consacrat aniversării a 20 de ani de la adoptarea Actului Final de la Helsinki. *Per a contrario*, înseamnă că, dacă „statul național omogen” este depășit de istorie, ar fi actual un „stat național neomogen”. Ce înseamnă însă contrariul lui omogen în cazul unui stat? Gyula Horn nu ne spune. Și nu ne spune pentru că, ceea ce îl deranjează este nu ideea de omogen sau neomogen, ci mai precis ideea de „stat național unitar”. Faptul că fostul premier maghiar adaugă ideii de stat termenul, mai puțin precis, de „național omogen”, în locul celui mai precis de „național unitar” nu reprezintă decât un șiretlic stilistic folosit, de regulă, de politicienii și diplomații versați,

¹ Le Nouvel Observateur, „Europa va fi o federație a statelor-națiuni”, în: Curentul, 27 mai 1998.

pentru a atenua aciditatea unei afirmații critice, supărătoare celor cărora li se adresează.

Cui i se adresează Gyula Horn și alți lideri politici și de stat maghiari cu teza, repetată până la saturație, a statului național depășit istoricește? În orice caz, teza, deși este enunțată ca cerință generală a actualității istorice, nu se adresează SUA sau Germaniei, ambele state federale, dar foarte omogene și nici Franței, Angliei care sunt state naționale omogene și ele. Teza se adresează foarte precis vecinilor Ungariei, care au între frontierele lor naționale și grupuri de etnici maghiari. De aici pornește Gyula Horn și ne-o spune fără ocol, când apreciază că în mai multe țări din Europa Centrală și de Est se dorește crearea de state naționale. Din expunerea sa aflăm nu numai premisa afirmațiilor sale, ci și cauza pe care-și bazează aprecierile.

„Statul național omogen – spune Gyula Horn – este un fenomen perimat, anacronic, pentru că face abstracție de minoritățile naționale existente în țările respective. În toate țările, drepturile minorităților se leagă, într-un fel, de problema frontierelor și tocmai aspirațiile pentru statul național sunt acelea din cauza cărora se pune problema frontierelor”¹.

Observăm, așadar, că liderul maghiar Gyula Horn, ca și discipolii săi din România, UDMR-iștii, atacă însăși coloana vertebrală a statului contemporan, anume naționalitatea și teritorialitatea sa, ambele dimensiuni fiind definitorii pentru existența și funcționarea chiar și a actualului stat al Ungariei. Atacând naționalitatea și teritorialitatea statului, se atacă de fapt suveranitatea națională cu întreaga suită de valori care o definesc. Jos „aspirațiile pentru statul național”, jos „problema frontierelor naționale”, jos „conștiința națională și a idealurilor naționale”, iată ce cer conducătorii maghiari vecinilor lor, în numele viitorului.

1.4.3. Constituția României: România – stat național, suveran și indivizibil

Este fapt indiscutabil că nu putem rămâne încremeniți în canoanele trecutului. Oricât de conservatorism ar exista, noi avem totodată și o structură mentală care ne îndeamnă să gândim la viitor. Prospectivul din noi este firesc, el făcând parte din însăși trăirea noastră prezentă, trăire care încorporează în ea și schimbările tendențiale aducătoare de nou, de viitor. Rezultă, așadar, că în mod obiectiv, nu putem rămâne cu fața spre trecut. La fel și în cazul percepției statului. Cei peste 300 de ani de existență a lui au fost însoțiți de mari schimbări naționale și internaționale. Pe plan național, s-au schimbat radical relațiile dintre naționalitățile majoritare și naționalitățile minoritare pe baza democrației și drepturilor fundamentale ale omului, iar pe plan internațional, relațiile dintre state și națiuni sunt urmate de deschiderile externe crescânde, respectiv de creșterea

¹ Gyula Horn, *Statul național omogen este un fenomen perimat*, în: *Curentul național*, 4 august 1995.

fără precedent a interdependențelor economice, politice și culturale, mergând până la integrările economice internaționale.

Așadar, în fața acestor tendințe, nu putem rămâne cu ochii închiși. Dar, în același timp, nici nu putem intra în viitor cu suveranitatea sugrumată, ca o țară a nimănui, sau a oricui, numai a poporului ei nu! Nu-i nici un secret că România are o mare sensibilitate față de teza limitării suveranității, legitimată de condiții istorice obiective. Legitimitatea se sprijină pe faptul că, prin împărțirea teritoriilor europene la terminarea celui de-al doilea război mondial, României i s-au luat cu forța hălci întregi din teritoriul și populația sa. Este vorba de Basarabia, Nordul Bucovinei, Ținutul Herța, Cadrilaterul și Insula Șerpilor cu toate zăcămintele de țiței și gaze naturale din jurul ei. În aceste condiții istorice, marcate de marile rapțiuni teritoriale naționale, să vii să-i spui acum României, că nici pe restul țării nu mai este suverană, înseamnă realmente dezomogenizare națională și statală. Oricât de moderni am fi, nu se poate accepta în nici un fel să devenim ca stat și țară, o simplă piesă de muzeu. Optica noastră este alta: cum am mai spus-o în paginile anterioare, suveranitatea națională este o sursă de competență a statelor de a intra în diverse combinații în relațiile dintre ele, inclusiv de tip integrator și nicidecum o frână în calea acestor procese.

Reamintim că UE, modelul internațional cel mai avansat de integrare, a cărei piață este unică, fără frontiere naționale, însă deciziile mari se adoptă de către Consiliul European, care operează pe bază interstatală, nu supranațională. Aici, în opinia noastră, avem dovada că suveranitatea națională este folosită, nu lichidată!. Numai fiind suverane, statele pot participa liber la diverse relații de colaborare între ele, inclusiv integratoare. În absența suveranității naționale nu s-ar fi putut și nici nu se pot concepe nici un fel de aranjamente integraționiste, indiferent de scara la care sunt concepute – regională, continentală sau mondială –, aranjamente care presupun înțelegeri reciproce, adică cedări și acceptări reciproce, de competență, ca state complet suverane.

Tezele liderilor maghiari de la Budapesta cu privire la stat și suveranitate se regăsesc aidoma, uneori chiar finalizate în cereri concrete și la maghiarii din afara Ungariei. Cei din România, de pildă, și-au exprimat părerea energic în această problemă, atât la adoptarea actualei constituții, în 1990, cât și cu ocazia discuțiilor din 2002 pentru adoptarea noii constituții, prin revizuirea celei anterioare și aducerea ei mai aproape de cerințele momentului, marcat de pregătirea aderării la Uniunea Europeană. „Atacul” lor a fost și este îndreptat asupra prevederii din Constituție, care stipulează că statul român este un stat național unitar și suveran. Avem sentimentul convingerii – deși am dori să greșim – că liderii maghiari români nu și-au folosit zestrea intelectuală și politică cu atâta iscusită îndârjire și nu s-au dat de ceasul morții în nici-o altă mare problemă a țării în care trăiesc, așa cum au făcut-o pentru eliminarea din Constituție a prevederii despre caracterul național și unitar al statului.

În motivarea poziției lor, UDMR-iștii aduc drept argumente, de regulă, ideea de „modernitate”, de „gândire europeană”, de „cerințe obiective ale

integrării” etc., valori pe care, chipurile, românii, închistați în specificul național și în tradițiile proprii, cu mentalități din secolele trecute, nu-s apți să le înțeleagă. Mai ales cu ocazia declanșării dezbaterilor naționale premergătoare revizuirii și completării Constituției (din 2002), asistăm din partea lor la o veritabilă campanie de demascare a nocivității ideii de „național”, de „unitar” în caracterizarea statului român din legea fundamentală a țării – Constituția. Bineînțeles că, în fruntea acestei campanii sunt chiar liderii UDMR-ului, care, după cum observa și scriitorul Octavian Paler, au vederi cosmopolite! Practicând la scenă deschisă, persiflarea cuvântului „național” și confuzia dintre „național” și „naționalism”, internaționaliștii de stil nou, care cred că, astfel, se dovedesc „europeni”, „strămbă din nas de câte ori aud vorbe ca „specific”, „tradiție”, socotindu-le perimate, demodate, mirosind a baligă de secolul al XIX-lea, fără nici o șansă într-o lume mondializată. Pudici, internaționaliștii noștri nu le pot pronunța decât cu dispreț¹.

Am citat din Octavian Paler din două motive: pe de o parte, pentru că acest transilvănean, de aleasă valoare scriitoricească și intelectuală, ne oferă frumoase modele de analiză social-politică a marilor probleme cu care se confruntă astăzi România; pe de altă parte, pentru că, prin experiență proprie și cultură, este unul dintre cei mai buni cunoscători ai fenomenului maghiar românesc și de aiurea, iar observațiile sale nu-s bătute nici de vântul naționalismului extremist de dreapta sau de stânga și nici de înclinațiile patriotarde ale politicienilor de ocazie.

Nu putem încheia această discuție fără să ne exprimăm mirarea: de ce liderii maghiari budapeșteni ridică problema suveranității și a frontierelor naționale cu atâta insistență, când ei sunt liberi să intre și să iasă din România – și o fac efectiv ca în țara nimănui – fără să se sinchisească nici de suveranitate și nici de frontiere? Înainte și după anul 2000, oficialii unguri de rang guvernamental au făcut numeroase vizite private, incognito, în România, bătând Transilvania în lung și în lat, folosindu-se de orice eveniment, cât de mic, de aniversare, de comemorare etc. În anul 2000, de pildă, chiar premierul maghiar Victor Orban, după încheierea vizitei oficiale la București, a făcut o excursie la maghiarii români din Ardeal. În ultimul timp, alți demnitari, la nivel de miniștri adjuncți și chiar miniștri au făcut vizite particulare, tot incognito, în județele Arad, Alba, Cluj, Harghita și Covasna, Oradea. Mai mult decât atât, de-a lungul timpului, oficialii maghiari nu numai că s-au întâlnit nestingheriți, practic cu toate comunitățile maghiare românești, dar le-au acordat și diverse ajutoare, fără știrea autorităților românești. „Nu neg – mărturisește chiar președintele UDMR Marko Bela – că a existat în UDMR o grupare care a primit ajutor politic din partea fostului partid de guvernământ din Ungaria și acum reprezentanții acestui grup se simt frustrați, pentru că, preconizează că nu vor mai primi un astfel de

¹ Octavian Paler, *Ce nu înțeleg internaționaliștii*.

sprijin. Eu aş vrea să-i liniştesc: şi până acum, majoritatea din UDMR a ales calea de urmat. Şi de acum înainte va fi la fel”¹.

Numeroasele vizite private, incognito, ale demnitarilor maghiari de la Budapesta în România, sesizate de prefectii judeţelor amintite, nu puteau lăsa indiferent Guvernul. Punând aceste vizite în contextul nerespectării suveranităţii statului, premierul Adrian Năstase a atras atenţia Budapestei că România nu e „ţara nimănui”. Apreciind statutul neclar al acestor vizite, premierul român sublinia ferm: „Vreau să spun clar, că această practică nu va mai continua şi acesta este mesajul pe care trebuie să-l înţeleagă şi dl. Ambasador al Ungariei şi ceilalţi colegi de-ai noştri... nu avem nimic împotriva să existe întâlniri cu reprezentanţii maghiari, dar aceste lucruri trebuie să fie făcute, totuşi, nu ca într-o ţară a nimănui, ci ca într-o ţară suverană”².

Prin similitudine, ne punem întrebarea: oare oficialii ministeriali români ar merge incognito la comunităţile româneşti din sudul Dunării – din Bulgaria, Iugoslavia, Macedonia, Grecia şi Albania –, în vizite private, să le dea ajutor politic, fără ştirea guvernelor respective? Precis ar fi scandal european, ajuns chiar la Consiliul Europei şi România ar fi acuzată de încălcarea suveranităţii naţionale.

* * *

Incursiunea pe care am făcut-o în gândirea unor lideri politici şi de stat, promotori ai integrării şi globalizării, ne arată că şi cei care sunt de acord, în esenţă, cu aceste procese, sunt puternic diferenţiaţi în ceea ce priveşte căile de înfăptuire, fapt care se reflectă ca atare şi asupra viitorului statului naţional. Indiferent de natura acestor căi – federaţia, confederaţia sau comunitatea naţiunilor – cert este că omenirea se află într-un moment crucial al istoriei sale, când se încheie epoca sa modernă, în care statul-naţiune constituia axul central al vieţii naţionale şi internaţionale a popoarelor şi păşeşte într-o nouă epocă, postmodernă, dominată de globalizare şi informatizare, în faţa căreia, dispărând frontierele naţionale, trebuie să se reconsidere şi conceptul de stat-naţiune, cu toată suita sa de valori şi entităţi naţionale.

¹ Liliana Ruse, *Interviu cu Marko Bella: UDMR a pierdut ca imagine pe seama colaborării cu PSD*, în: Adevărul, 15 august, 2002.

² Corina Drăgorescu, *Premierul Năstase atrage atenţia Budapestei că România nu e ţara nimănui*, în: Adevărul, 6 martie 2001.

CAPITOLUL 2

PERMEABILIZAREA FRONTIERELOR NAȚIONALE: PRIMUL ATAC AL GLOBALIZĂRII ASUPRA STATULUI- NAȚIUNE

Primele atacuri ale globalizării asupra statului-națiune au vizat frontierele naționale. Faptul nu este întâmplător. El se explică prin rolul hotărâtor al acestor frontiere în definirea teritorială a statelor și națiunilor. De aici și cota înaltă de relevanță a existenței lor în teoria și practica globalizării.

2.1. Precizări prealabile necesare

Punând în discuție permeabilizarea actualelor frontiere naționale ale statelor ne interesează răspunsul cel puțin la patru probleme majore: ce înseamnă această permeabilizare, de ce este necesară, cum și prin ce mijloace se realizează sau urmează a se realiza și ce implicații are în viața națională și internațională a țărilor? Evident nu se poate răspunde la aceste probleme fără unele precizări prealabile necesare.

Prima precizare: frontierele reprezintă o problemă de proprietate națională a statului

Frontierele naționale reprezintă un concept complex tridimensional: juridic, politic și economic.

Juridic, ele reprezintă linia de demarcație teritorială a statelor între ele, stabilită prin tratate internaționale și recunoscută de comunitatea internațională.

Politic, ele definesc spațiul geografic în cadrul căruia statul național își exercită prerogativele sale suverane.

Economic, frontierele definesc teritorial existența unor resurse naturale la care au dreptul de acces comunitățile umane organizate social între aceste frontiere. Delimitând spațial aceste resurse, frontierele devin, de fapt, o problemă de proprietate națională a statului asupra teritoriului pe care își exercită puterea suverană. Aceasta, pe de o parte. Pe de altă parte, resursele naturale delimitate de aceste frontiere formează bogățiile naturale ale țării cu rol esențial pentru existența umană. Dreptul de acces la ele asigură supraviețuirea și prosperitatea populației trăitoare pe teritoriul statului. În aceste condiții, globalizarea, generând permeabilizarea frontierelor naționale, pune în discuție, de fapt, nu o problemă oarecare, ci una cu caracter fundamental pentru existența actualelor state și națiuni.

A doua precizare: permeabilizarea frontierelor vine pe umerii trecutului

În evoluția societății omenеști, orice viitor vine nu din senin, din nimic, ci pe umerii trecutului. Și vine nu ca o simplă continuare extrapolată a acestuia, ci prin transformarea lui. Cazul este valabil și pentru permeabilizarea frontierelor naționale cerută de globalizare. Avându-și premisele în trecut, credem că și abordarea problematicii ei s-ar justifica să înceapă cu descifrarea premiselor din care descinde. O privire pe verticală a fenomenului din perspectiva istorică ne îngăduie să evidențiem următoarele:

- istoria omenirii este dominată de lupta diferitelor sale comunități – triburi, popoare, națiuni – pentru accesul la resursele naturale necesare existenței și prosperității lor. O dată realizat, accesul la aceste resurse se delimitează teritorial în cadrul unor frontiere care separă comunitățile între ele;
- orice tentativă de a accede la resursele naturale deja ocupate teritorial – faptul a fost valabil deseori și în cazul accesului concurențial la resursele naturale libere – a presupus încălcarea frontierelor, folosind ca mijloc în acest scop forța războiului. Din păcate, istoria a fost destul de „generoasă” în a oferi motive pentru a atenta la resursele naturale ale altuia: înmulțirea populației și formarea marilor fluxuri migratorii intra sau inter continentale; răspândirea prin sabie a doctrinelor religioase; tendințele expansioniste ale statelor mai puternice pentru cucerirea de noi teritorii de la cele mai slabe; formarea de imperii coloniale din antichitate și până în zilele noastre etc. Rezultă, așadar, că soarta frontierelor naționale de-a lungul istoriei nu a fost deloc una liniștită. Dimpotrivă, ele au făcut, până de curând, obiectul unor aprige și continue dispute, unele dintre acestea de talie continentală și chiar mondială, cum a fost cazul ultimelor două războaie mondiale din prima jumătate a secolului XX, soldate cu mari pierderi umane și materiale;
- mult timp în decursul istoriei, practic până în 1945, frontierele naționale au fost reglementate de dreptul forței. Folosirea deliberată a forței a fost principala cale de schimbare a acestor frontiere, bineînțeles în favoarea celor puternici. Din 1648, prin Pacea de la Westfalia, încheiată după războiul religios de 30 de ani, comunitatea internațională – reprezentată de fapt de marile puteri europene ale timpului – adoptă principiul echilibrului de forțe în relațiile internaționale și odată cu el acceptarea războiului împotriva acelor care încearcă să schimbe acest echilibru. Prin această teorie se consacră statul-quo-ul marilor puteri existente în limitele frontierelor naționale, recunoscute reciproc ca intangibile. Napoleon, cu războaiele lui de stăpânire a Europei și de blocare a forței Angliei pe continent, destramă „insolent” principiul echilibrului. După înfrângerea lui, Congresul de la Viena din 1815 reintroduce principiul echilibrului în reglementarea internațională a frontierelor naționale de stat, principiu care

a rezistat încă o sută de ani, până în 1914, când a izbucnit primul război mondial. Consacrând dreptul națiunilor la autodeterminare politică, războiul a dus, în zona imperiilor austro-ungare și otoman destrămate, la formarea de noi state-națiune și implicit la o redesenare geografică a teritoriului din Europa Centrală și Balcanică;

- după 1945, comunitatea internațională adoptă o nouă ordine în reglementarea frontierelor naționale bazată pe eliminarea dreptului forței, deci și a războaielor, înlocuindu-le cu două noi principii: forța dreptului și înțelegerea reciprocă, folosind calea pașnică a negocierii între cei interesați. Aceste noi principii, de înaltă relevanță istorică și morală, sunt pornite, după cum vom arăta mai departe, din gândirea unor mari personalități politice și științifice interbelice și dezvoltate apoi într-o serie de documente cu caracter magistral: Carta Atlanticului (1941), Carta Națiunilor Unite (1948) și în hotărârile Conferinței OSCE de la Helsinki (1975);
- față de o istorie bimilenară a frontierelor naționale, încărcată de războaie și abuzul marilor puteri ahtiate după cucerirea teritorială și creatoare de imense imperii coloniale, apelul la forța dreptului și la demersul pacific în rezolvarea complicatelor probleme teritoriale ale țărilor pare utopică. Totuși istoria umanității ne oferă exemple care demonstrează că acest lucru este posibil. Iată câteva din aceste experiențe: Norvegia și Suedia s-au despărțit teritorial, negociindu-și frontierele naționale pe cale pașnică în 1905; Irlanda și Marea Britanie au făcut același lucru în 1921. La fel Malaysia și Singapore în 1975, Cehia și Slovacia în 1993¹;
- intrarea omenirii în epoca globalizării este însoțită de numeroase probleme teritoriale, generatoare de tensiuni nu numai pe plan local sau regional, ci și pe planul mai larg al relațiilor internaționale. Multe din aceste probleme tensionate au fost produse abuziv de puterile coloniale, mai ales de către Rusia și Anglia. Stalin, de pildă, după 1945, a deportat numeroase colectivități umane în teritorii străine și a schimbat cum a vrut multe frontiere tradiționale și compoziția etnică ale republicilor unionale și autonome, fapt care, după eliberarea lor națională, a generat numeroase conflicte armate. La fel s-au întâmplat lucrurile și în cadrul celorlalte imperii, acum lichidate. Astfel, mari conflicte teritoriale există: între Rusia și Cecenia; între Armenia și Azerbaidjan pentru provincia Nagorno-Karabah; între Georgia și Abhazia; Ucraina are probleme teritoriale cu mai multe țări: Republica Moldova, România, Polonia, Slovacia și Ungaria. Pe alte meridiane, probleme similare se întâlnesc în Coreea, între China continentală și Taiwan, între India și Pakistan, între Israel și țările arabe; Irakul revendică Kuweitul și Siria, Libanul; Marocul revendică Mauritania și porțiuni vaste din Sahara occidentală; Somalia revendică Ogadenul, Gjiibuti și provincia nord-estică a Kenyei; Eritreea cu Etiopia;

¹ James Mayall, *Politica mondială. Evoluția și limitele ei*, Editura Antet, București, 2002, p. 54.

în Canada Quebecul își revendică independența teritorială; Indonezia cu Timorul de Est etc. Practic, nu există colț din lume în care să nu existe o problemă teritorială. Nici continentul Americii, aparent mai liniștit, nu este fără probleme teritoriale. Mexicul, de pildă, nu uită nici astăzi că mari părți din trupul țării sale, din nord, au fost pierdute, prin forța războiului sau a banilor și corupției în favoarea USA, care și-au creat pe ele statele din sud. Un caz care și astăzi face valuri este cel al Boliviei, care își revendică ieșirea la mare, cerând în acest sens intervenția ONU. Este vorba de teritoriul numit Antofagasta pe care l-a pierdut în favoarea Chile, în urma „războiului salpestrului” din 1879-1884 dintre Chile, Peru și Bolivia. Argentina revendică teritoriul Malvinelor, ocupat de imperialiștii englezi etc. Toate aceste țări, mai noi sau mai vechi, cu probleme teritoriale, prezintă o adevărată cutie a Pandorei, pe care o moștenește globalizarea și noua ordine economică și politică mondială generată de ea.

2.2. Permeabilizarea frontierelor în cadrul globalizării

Se cuvine să menționăm că permeabilizarea frontierelor naționale generată de globalizare se deosebește în mod radical de modelul încălcării lor din trecut. Astfel, globalizarea cere permeabilizarea acestor frontiere nu prin folosirea forței armate – de altfel, o asemenea perspectivă nu numai că nu este necesară, dar datorată armelor atomice, nu este nici posibilă – ci prin acțiunea altor forțe, proprii ei. În ansamblul lor, aceste forțe își focalizează efectele în creșterea fără precedent a interdependenței dintre state și națiuni, fapt care, la rândul său, ne arată:

- a) ceea ce unește țările între ele și solidaritatea lor reciprocă au devenit mai puternice decât ceea ce le divizează și le separă
- b) problemele pe care le ridică existența și progresul țărilor se pot rezolva nu pe calea războaielor de cuceriri teritoriale, ci numai pe calea pașnică a înțelegerii reciproce și cooperării negociate. Globalizarea, susținând permeabilizarea frontierelor statale, se întemeiază tocmai pe conștientizarea acestor cerințe și a necesității aplicării lor în practică.

Geneză și evoluții. Geneza actualelor idei despre permeabilizarea autoconștientă de către state a frontierelor lor naționale se circumscrie unui cadru de gândire și preocupări mai vechi. Este greu de spus cine a fost primul care ar fi promovat această idee. În orice caz, cei care au lansat ideile despre „Statele Unite ale Europei” sau despre o „Uniune Europeană” au avut în vedere și permeabilizarea frontierelor naționale. În această ordine de idei, merită să reținem cel puțin două momente mai semnificative din perioada interbelică.

Primul îl reprezintă momentul numit Aristide Briand¹. Cunoscutul om de stat francez lansează în 1929 un amplu și convingător proiect de „Uniune Europeană”, proiect care, alături de susținători fervenți, a avut și critici severe. În principal, proiectul este criticat că ar duce la contopirea Europei într-un singur stat, fără frontiere, la relații de subordonare între națiuni și state și la promovarea hegemoniei Franței.

Al doilea moment îl reprezintă hotărârea Ligii Națiunilor de a adera la ideea „Uniunii Europene”. Prin Adunarea sa Generală din 16 septembrie 1930, Liga constituie „Comisia de Studiu pentru Uniunea Europeană”, la care participă 27 de state². Membru în acest organism, Nicolae Titulescu încearcă să fundamenteze „Căile practice de formare a Uniunii Economice Europene”³.

Se știe că aceste idei generoase, care îndemneau statele și națiunile să-și flexibilizeze pașnic frontierele naționale, n-au putut să devină realitate. Ele însă n-au murit. Dimpotrivă, au fost sămânța care a fertilizat puternic gândirea și acțiunea a numeroși alți oameni de stat, unii fiind chiar printre cele mai mari personalități politice ale vieții internaționale din timpul lor. În această ordine de idei, merită, credem, să invocăm cel puțin două momente prezente în memoria istoriei.

Primul moment îl reprezintă Carta Atlanticului elaborată de Winston Churchill și F. Delano Roosevelt. La reuniunea lor din 9-11 august 1941, cei doi s-au întâlnit la baza americană „Argentina” de pe insulele Newfoundland, pentru a discuta cererea premierului englez a unui ajutor american mai consistent în lupta Angliei cu Germania hitleristă. Cu acest prilej, Churchill și Roosevelt au discutat, de asemenea, obiectivele și principiile politicii externe ale țărilor lor atât în timpul războiului, cât și după aceea. Concluziile acestor discuții au fost consemnate într-un document numit Carta Atlanticului, care avea să constituie fundamentul ideatic al viitoarei Organizații a Națiunilor Unite. Invocăm aici Carta Atlanticului fiindcă dintre cele opt teze fundamentale ale sale, chiar primele două se refereau la soarta frontierelor naționale. În primul rând, se afirma că SUA și Marea Britanie nu caută nici o expansiune teritorială. În al doilea rând, ele nu doresc să vadă nici o schimbare a frontierelor care să nu fie conformă dorințelor exprimate liber de popoarele interesate⁴. Vom discuta mai târziu dacă schimbarea frontierelor este sau nu posibilă cu acordul statelor și națiunilor implicate. Ceea ce se cuvine menționat aici este importanța covârșitoare a problematicei frontierelor statale în gândirea celor două mari personalități ale timpului, gândire

¹ Aristide Briand, 1862-1932, om politic francez, a fost de 11 ori președintele guvernului francez și ministru de externe.

² Nicolae Titulescu, *Progresul ideii de pace*, Conferință la Universitatea din Cambridge, 19.11.1930, în vol. „Discursuri”, Editura Științifică, București, 1967, p. 344.

³ *Op. cit.* p.364-376.

⁴ Ovidiu Hătarascu, *Winston Churchill. Un om pentru istorie*. Casa Editorială Odeon, București, 2002, p.191.

care avea să devină un reper în întregul sistem internațional modern postbelic. Acesta ar fi primul moment.

Un al doilea moment îl reprezintă gândirea altor două mari personalități, a căror talie istorică le este dată de calitatea lor de părinți ai primului model de integrare internațională. Este vorba de Jean Monnet și de Robert Schuman. Chiar în plină perioadă de război, în 1942, Robert Schuman, aflat în libertate supravegheată de către ocupanții hitleriști, își exprima convingerea că frontierele naționale, a căror dispută a făcut obiectul atâtor războaie distrugătoare, „nu trebuie să fie o barieră între popoare, între oameni care, în fond, nu au fost niciodată, ei înșiși la originea războiului”¹. Peste ani, el reia și dezvoltă aceste idei, atât în vestita sa „Declarație din 9 mai 1950”, care reprezintă certificatul de naștere a UE, cât și în lucrările sale publicate. De această dată, însă, el leagă motivațional aprecierile cu privire la viitorul frontierelor naționale de divizare a Europei. Considerând această divizare drept „un anacronism absurd, un nonsens, o erezie”, el scrie: „Frontierele nu mai trebuie să fie bariere între popoare și sentimentul de solidaritate trebuie să biruie naționalismul de acum depășit”². Spirit vizionar (cu atât mai valoros cu cât predicțiile sale au loc într-un timp când naționalismul era în floare și răvășea profund nu numai Europa, ci implicit întreaga lume)³, Robert Schuman este confirmat în convingerile sale prin întreaga evoluție a istoriei postbelice: pe de o parte, de evoluția Europei prin demersul său integrator, care cucerește noi poziții în adâncime și lărgime, iar pe de altă parte, de evoluția economiei mondiale, prin demersul globalizării, aflat în curs de desfășurare.

Ideile despre permeabilizarea frontierelor naționale promovate de Robert Schuman și de ceilalți coautori ai Uniunii Europene, ca și experiența în care se reflectă acest demers, degajă o serie de învățăminte care îmbogățesc gândirea și acțiunea umană contemporană. Există cel puțin trei asemenea învățăminte.

Primul, rezultat din confruntarea seculară a tendințelor centripede și centrifuge în relațiile dintre state, reflectă adevărul că nevoia de unire și

¹ Henri Riben, *Un changement d'espérance ou la révolution de 9 mai 1950*, în volumul: „Europe. Hier- Aujourd'hui – Demain”, Edition Economica, Paris, 2001, p. 24.

² Piotr Vowina –Konopka, *L'Avenir de l'Union Européenne vu de L'Europe Centrale*, Op. cit.p.105.

³ Al doilea război mondial (1939-1945) a fost declanșat tot de Germania, atunci cu regim nazist, aliată cu Italia și Japonia contra Franței, Angliei, URSS etc. A fost cel mai mare conflict militar, politic și economic din istoria omenirii. La ostilități au participat 72 de țări, cu o populație de 1,7 miliarde de locuitori, reprezentând 80% din populația mondială. Războiul a ucis, de această dată, 55 de milioane de oameni, din care: 30 de milioane de militari și circa 25 de milioane de civili, din acestea 12 milioane au fost exterminați în lagărele de concentrare; numărul răniților s-a ridicat la 35 de milioane; pierderile materiale s-au cifrat la 1384 de miliarde de dolari. În primul război mondial au participat 33 de țări, au fost uciși 9,7 milioane de oameni și răniți grav aproape 20 de milioane; distrugerile materiale s-au ridicat la 278 de miliarde de dolari.

solidaritate a țărilor este o forță mai puternică decât forța divergențelor de interese economice și politice dintre ele.

Al doilea arată că vest-europenilor le-au fost suficiente distrugerile și suferințele provocate de cele două războaie mondiale ca să înțeleagă, în fine, că mersul lor înainte pe calea progresului durabil devine posibil nu prin divizare, nu prin recurgerea repetată la aceleași războaie și cuceriri de teritorii străine, ci prin apelul, profund uman, la unitate între ele pe cale pașnică.

În al treilea rând faptul real că atât nevoia de apropiere și unire dintre state și popoare, cât și apelul la demersul pașnic pentru realizarea acestora – ambele tendințe fiind confluente în integrare – presupun o schimbare radicală a vechilor mentalități de divizare și adversitate, devenite hârburi ale istoriei, cu altele noi, bazate pe prietenie și colaborare, legitimate de capacitatea lor de performanță în domeniul dezvoltării social-economice a tuturor țărilor participante la integrare.

Dacă pe planul Uniunii Europene permeabilizarea frontierelor naționale este practic fapt împlinit, dovadă în acest sens fiind transformarea Pieței Comune în Piață Unică, fără frontiere naționale între statele membre, pe plan mondial, în schimb, fenomenul se concentrează, deocamdată, la nivelul dezbaterilor științifice și politice. Este adevărat că, pe plan mondial, permeabilizarea instituționalizată a frontierelor statale constituie o problemă mult mai complicată, atât ca amploare și organizatoric, cât și ca nivel de conștientizare a necesității. Preocupările însă nu lipsesc, ele fiind subsumate proceselor globalizării și noii ordini economice internaționale generate de aceasta. Tocmai această concepție o exprimă clar și Klaus Kinkel, fost ministru de externe al Germaniei. Încercând să definească poziția internațională a țării sale, cu bătaie dincolo de Europa, el spune: „Obiectivul nostru este de a atinge o ordine internațională fiabilă, în sânul căreia inițiativele creatoare și acțiunile responsabile de cetățeni liberi se pot desfășura fără obstacole. Noi dorim să facem pentru totdeauna frontierele cât mai permeabile posibil și a înlătura caracterul lor de factor de divizare”¹.

Concepția lui K. Kinkel de a lega cauzal permeabilizarea frontierelor naționale de instaurarea unei noi ordini economice și politice internaționale fiabile este împărtășită, practic, de toți partizanii globalizării. În opinia noastră, temeiurile acestei concepții se află în semnificația funcțiilor pe care frontierele naționale le-au avut până acum și ar trebui să le aibă în viitor în sistemul relațiilor internaționale. Această semnificație este dublă.

Pe de o parte, este faptul real că prezența frontierelor naționale generează divizarea țărilor, divizare care, de-a lungul istoriei a fost însoțită de mari și numeroase războaie ca mijloc de rezolvare a problemelor teritoriale. Războaiele au provocat mari distrugerii umane și materiale, dar problema teritorială n-a fost

¹ Klaus Kinkel, *L'Allemagne en Europe*, în volumul: „*Les Nouvelles Frontières de l'Europe*”, Edition Economica, Paris, 1993, p.XIV.

rezolvată. În acest context, permeabilizarea frontierelor, înlăturând divizarea și înlocuind-o cu cooperarea, înlătură și războaiele dintre țări.

Pe de altă parte, prezența frontierelor naționale constituie, în concepția globaliștilor, o frână în desfășurarea fluxurilor economice internaționale. Or, permeabilizarea lor ar permite liberalizarea acestor fluxuri, contribuind astfel la progresul economiilor naționale. Pe plan european, această liberalizare, favorizată de permeabilizarea frontierelor țărilor este deja realizată.

Preocupări asidue cu privire la permeabilizarea frontierelor naționale există și la nivelul patronatului; ele s-au manifestat încă din primele decenii postbelice, iar inițiatorii lor au fost marile corporații internaționale și supranaționale. Ceea ce le-a determinat în acest demers, a fost și este nevoia lor de acces liber la resursele naturale ale globului și la piețele naționale ale țărilor, acces care era și este frânat puternic de caracterul restrictiv al frontierelor naționale ale statelor. Pentru a-și elibera, astfel, expansiunea internațională și a acționa nestingherit pe plan mondial, corporațiile și-au mobilizat scutierii teoretici la luptă, cu sarcina de a demonstra răul pe care îl cuprind în ele frontierele naționale și a evidenția binele pe care l-ar genera permeabilizarea lor.

Una dintre aceste fundamentări ale caracterului restrictiv al frontierelor naționale vine, din câte cunoaștem, din SUA și anume chiar de la un oficial guvernamental. Este vorba de George Ball, subsecretar de stat, care, încă din 1967, declara: „Granițele politice ale statelor naționale sunt prea înguste și restrictive pentru a defini dimensiunea și activitățile întreprinderilor moderne. În marea lor majoritate, companiile care au realizat o viziune globală a operațiunilor lor tind să opteze pentru o lume în care nu numai mărfurile, ci și toți factorii de producție să se poată mișca cu maximă libertate”¹. George Ball, atacând îngustimea frontierelor naționale, atacă de fapt îngustimea statelor naționale ca atare, care împiedică realizarea viziunii globale, adică elanul expansionist al corporațiilor. Iar viziunea pentru o lume viitoare, practic fără frontiere, George Ball o justifică numai din perspectiva nevoii acestor corporații de a-și mișca liber capitalul în lume, fără opreliști la frontierele statale ale resurselor naturale și ale piețelor naționale ale țărilor. Trebuie să recunoaștem că ideile lui George Ball, expuse acum patru decenii, când încă nu se vorbea de globalizare, reprezintă, realmente, fundamentul doctrinar al actualilor promotori ai globalizării.

Idei similare, pornite din structurile patronale corporatiste, sunt susținute și pe plan european. Un asemenea exemplu ni-l oferă gândirea cunoscutului sponsor științific și mare patron, Aurelio Peccei, inițiatorul vestitului grup de reflexie al „Clubului de la Roma”. Referindu-se la viitorul omenirii, el spunea: „Dacă noi reușim să ne debarasăm de conceptul de stat-națiune, eu văd pentru

¹ David C. Korten, *Corporațiile conduc lumea*, Editura Samizdat, București, p.143.

noi toți o extraordinară redresare industrială și psihologică¹. Aurelio Peccei pornea de la două premise:

- a) libera circulație a mărfurilor, capitalului și forței de muncă este un factor esențial al creșterii economice și competitivității;
- b) acest factor este împiedicat să se realizeze din cauza frontierelor naționale ale statului-națiune.

Or, „debarasarea” de acest concept de frontieră de stat ar permite liberului schimb să-și dea roadele potențiale.

Ulterior, pe măsură ce se apropia sfârșitul secolului XX și începutul noului secol, al XXI-lea, problematica permeabilizării frontierelor naționale a căpătat accente și dimensiuni noi, fiind racordată la înfăptuirea globalizării. Problema este reluată de numeroși cercetători și politicieni aflați la guvernare sau în opoziție, susținând fie necesitatea „debarasării” de conceptul de frontieră națională, sau doar „ciupirea” acestuia, fie intangibilitatea lui. Ambele tabere recunosc necesitatea liberalizării circulației factorilor de producție pe plan internațional, mai ales a investițiilor directe de capital, dar fiecare vede această liberalizare cu ochi diferiți.

Analiza problematicii actuale a frontierelor naționale prin evoluția atât a proceselor reale ale globalizării, cât și a gândirii economice în care ele sunt reflectate, dar și modelate în același timp, ne îngăduie să punctăm, în concluzie, câteva constatări de importanță, credem, teoretică și practică.

- Problema frontierelor este, în fond, dintotdeauna problema accesului comunităților umane la resursele naturale proprietate proprie sau străină necesare existenței lor. În măsura în care aceste comunități și-au dezvoltat comerțul între ele, accesul lor la resursele străine necesare s-a realizat pașnic pe calea negocierii fără modificarea frontierelor naționale. Deseori, de-a lungul istoriei, până la al doilea război mondial, accesul la aceste resurse naturale s-a realizat nu prin forța dreptului și a legitimității, ci prin dreptul forței, adică prin războaie de cuceriri teritoriale, modificând brutal frontierele existente cu altele noi.
- O dată cu dezvoltarea capitalismului prin expansiunea dominației sale în primă fază la scară națională și în a doua fază la scară internațională – din a cărei tendință expansivă internațională vine și actuala globalizare – au apărut reguli noi ale jocului teritorialității: accesul la resursele naturale este dublat de un alt acces, anume la piețele naționale ale țărilor. Mult timp în istoria sa, practic până la jumătatea secolului XX, și capitalismul a folosit războiul pentru a-și asigura acces prin cuceriri teritoriale.
- Din a doua jumătate a secolului trecut, însă, apar noi forțe mutante, care schimbă iarăși regulile jocului teritorialității: de această dată, comunitatea internațională acceptă schimbarea frontierelor naționale, dar nu prin răz-

¹ Se citează din: Jean Jacques Servan-Schreiber, *Le Dèfi Americain*, Ed. Denoel, Paris, 1967, p. 228.

boaie, ci numai pe calea pașnică a negocierilor între părți. Noile forțe care impun această schimbare sunt cel puțin două. Prima constă în apariția imposibilității apelului la război din cauza noilor arme, a căror folosire poate distruge nu numai adversarii angajați în luptă, ci întreaga viață pe Pământ. Specialiștii spun că o simplă bombă de plutoniu cât o portocală poate arunca în aer întreaga Terră. A doua forță o constituie capitalul corporatist internațional locomotiva globalizării. Puterea acestuia a ajuns atât de mare, încât poate prelua de la războaie misiunea penetrării frontierelor naționale și să o realizeze singur, fără ajutorul acestora pe calea exportului de capital financiar, mai ales sub formă de investiții directe.

- În raport de frontierele naționale, capitalul corporatist capătă puteri extraordinare, mai ales prin mobilitatea lui transfrontalieră. Faptul că el se poate deplasa oricând peste granițe spre locuri mai liniștite și sigure pentru profitul său și că este chiar solicitat insistent de către țări să le treacă pragul național, ne arată clar că:
 - a) prin mobilitatea transfrontalieră a acestui capital, o parte crescândă din resursele naturale și financiare ale țărilor sunt smulse de sub controlul statelor naționale și trecute sub controlul internațional;
 - b) deschiderea externă crescândă a țărilor, forțată de penetrația lor de către capitalul străin, duce la înlăturarea vechii opoziții dintre „intern și extern” și înlocuirea ei cu un nou concept bazat pe armonizarea și unificarea celor două;
 - c) conceptul de frontieră națională este din ce în ce mai greu de apărut. În acest caz, cum observa și Zygmund Bauman, dacă „sfârșitul istoriei”, amintit de Francis Fukuyama este discutabil, „sfârșitul geografic” al țărilor pare mai convingător¹.

Apare clar, așadar, în concluzie, că în cadrul globalizării, regulile jocului teritorialității care au făcut epocă, dominând istoria umanității până la jumătatea secolului trecut, sunt acum înlocuite cu un nou joc, cel al integrării mondiale care n-are nevoie de frontierele naționale.

Este neîndoielnic faptul că ideea de liberă mișcare a capitalului și a celorlalți factori de producție, atât pe planul intern al țărilor, cât și pe plan internațional, constituie un puternic factor potențial de creștere economică și progres în general. Valorificarea practică a acestui potențial nu se realizează de la sine, automat, ci în funcție de politicile economice elaborate în acest scop. Or, aceste politici sunt un factor subiectiv, în sensul că reflectă, în mod necesar, interesele autorilor lor, adică ale statelor naționale. Fiind puternic inegale între ele, aceste state se caracterizează prin interese diferite, deci și prin politici economice diferite față de permeabilizarea frontierelor naționale pentru asigurarea mișcării libere a factorilor de producție pe plan mondial. Răspunsul la aceste probleme constă în necesitatea armonizării diferitelor interese naționale

¹ Zygmund Bauman, *Globalizarea și efectele ei sociale*, Editura Antet, București, p.15.

ale statelor. Dar armonizarea între cei mari și cei mici, între cei puternici și cei slabi, între cei bogați și cei săraci nu este deloc un lucru simplu. Dovadă, în acest sens, este și faptul că unii o văd posibilă, respectând și folosind în acest scop potențele suveranității naționale, iar alții, dimpotrivă, o văd posibilă tocmai înlăturând această suveranitate.

Prin consimțământul reciproc al membrilor săi, negociat cu răbdare, cu privire la viitor, Uniunea Europeană a înlăturat 16000 de km de frontiere naționale, a adoptat moneda comună euro și a transformat Piața Comună în Piața Unică fără frontiere între membrii săi. Faptul că și alte țări europene bat insistent la porțile sale de intrare arată clar că Uniunea Europeană oferă modelul în care permeabilizarea frontierelor naționale este nu numai necesară, dar și posibilă. Evident, această permeabilizare nu înseamnă că prefectul Parisului va fi un german sau cel al Berlinului va fi un francez. În orice caz, experiența UE este categoric de importanță istorică și degajă cel puțin două lecții fundamentale: că eventualele neajunsuri ale permeabilizării frontierelor naționale sunt mult mai mici decât în ipoteza menținerii lor rigide și că este mai înțelept pentru state și națiuni ca în loc să se distrugă reciproc în războaie, să se așeze la masa tratatelor și prin negocieri reciproc avantajoase să-și rezolve problemele teritoriale.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 129-130/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

**SUVERANITATEA
NAȚIONALĂ A STATELOR
,
ÎN STRÂNSORILE
GLOBALIZĂRII**

Nicolae BELLI

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. FORMULAREA PROBLEMEI: DOUĂ PREMISE DETERMINANTE	365
2. OPINII PRIVIND VIITORUL SUVERANITĂȚII NAȚIONALE ÎN CADRUL GLOBALIZĂRII.....	368
3. CONCEPTUL DE SUVERANITATE NAȚIONALĂ. ATRIBUTE ȘI FUNCȚII DEFINITORII.....	373
3.1. Suveranitatea națională – autoritate supremă a statului-națiune.....	373
3.2. Suveranitatea națională – principiu de drept democratic.....	373
3.3. Suveranitatea națională se sprijină pe surse proprii de putere.....	373
3.4. Suveranitatea națională – expresie a voinței populare.....	374
3.5. Suveranitatea națională – factor de putere al ordinii internaționale	375
3.6. Suveranitatea națională este relativă, nu absolută și exclusivă.....	376
3.7. Suveranitatea națională – categorie istorică supusă schimbării. Origini și evoluții contemporane.....	377
4. ORIGINILE SUVERANITĂȚII NAȚIONALE ȘI ECOURILE SALE ÎN ACTUALITATE	379
5. SUVERANITATEA NAȚIONALĂ ÎN EPOCA MODERNĂ. DINAMICI ȘI STRUCTURI RELAȚIONALE	382
5.1. Echilibrul de putere – teorie a marilor puteri expansioniste	382
5.2. Războaiele în dinamica suveranității naționale. Trecut și prezent	385
5.3. Revoluțiile – factori modernizatori ai suveranității naționale	394
6. DINAMICA SUVERANITĂȚII NAȚIONALE ÎN CADRUL GLOBALIZĂRII	396
6.1. Opinii privind viitorul suveranității naționale	396
6.2. Transformările internaționale contemporane – modelatoare ale dinamicii suveranității naționale	398
7. CĂDEREA EUROPEI DE EST ȘI REFLEXUL EI EUROPEAN ȘI MONDIAL	437

În gândirea și acțiunea umană contemporană despre globalizare, soarta suveranității naționale apare ca o problemă nu a unui viitor îndepărtat, ce urmează a se declanșa nu se știe când, ci a unuia care există deja în prezent. Actualitatea sa este firească, ea derivând în mod necesar din logica relațiilor cauzale care leagă viitorul de prezent în orice proces de dezvoltare social-economică. Dacă este adevărat că viitorul suveranității statelor în cadrul globalizării începe astăzi, atunci tot adevărat este și faptul că acest viitor capătă o importanță decisivă în strategiile naționale de dezvoltare social-economică a țărilor. Aceasta pe de o parte. Pe de altă parte, recunoscând că, în analizele predictive, ceea ce contează este viitorul, nu înseamnă cu atât mai puțin neglijarea trecutului. Cum să fie neglijat timpul istoric trecut, când însuși viitorul vine, nu din senin, ci pe umerii trecutului?

Punând în acești termeni de gândire problema viitorului suveranității în cadrul globalizării, subliniem de fapt un demers teoretico-metodologic pe care-l folosim și pentru ordonarea analizei noastre. Ne referim la trecut nu pentru a rămâne cantonați în el, ci pentru a-i descoperi cauzalitățile, factorii și condițiile care explică și cerințele față de viitorul suveranității în cadrul globalizării. De altfel, adoptând acest demers, nu „descoperim America”. El este prezent în toate confruntările ideatice privind globalizarea, confruntări în care problematica suveranității naționale a statelor ocupă un loc central.

1. FORMULAREA PROBLEMEI: DOUĂ PREMISE DETERMINANTE

Întrucât orice problemă este generată de anumite premise, apare firesc ca analiza ei să înceapă cu cercetarea premiselor sale. În cazul relației dintre globalizare și suveranitatea națională, sunt două împrejurări prealabile, cu valoare de premise, care se impun precizate de la început.

Prima împrejurare constă în relevanța problemei. Abordând soarta suveranității naționale în cadrul globalizării, se pune în discuție, de fapt, o problemă națională și internațională fundamentală a dezvoltării istorice contemporane. Un dublu argument justifică această apreciere: pe de o parte, este faptul că suveranitatea națională reprezintă centrul vital în jurul căruia gravitează atât organizarea vieții social-economice naționale a țărilor, cât și sistemul relațiilor internaționale dintre acestea; pe de altă parte, viitorul suveranității naționale devine o problemă universală, pentru că angajează viitorul nu a uneia sau a

câtorva, ci a tuturor celor peste 217 state și teritorii naționale independente existente astăzi în lume¹.

A doua împrejurare constă în poziția statelor față de viitorul propriei lor suveranități. Ceea ce caracterizează această poziție este marea sa diversitate, păreri în care se exprimă, populând, practic, întregul spațiu dintre polii săi opuși: între negarea totală a suveranității și acceptarea ei intangibilă. Împrejurarea nu este întâmplătoare. Dimpotrivă, ea este firească, legitimată de însăși marea diversitate a celor 217 state și teritorii naționale care alcătuiesc actuala țesătură a sistemului internațional. Între factorii care determină această diversitate extrem de mare, cei mai relevanți sunt generați de mărimea teritorială și demografică a țărilor, dar mai ales de forța lor economică, militară și culturală. Iată câteva date succinte în acest sens.

Din cele 217 state și teritorii naționale:

- a) 170 sunt state noi, apărute după 1945, ca urmare a destrămării sistemelor coloniale;
- b) 27 de state sunt tot noi, formate după 1989, prin destrămarea imperiului sovietic, a Jugoslaviei și Cehoslovaciei;
- c) restul de 20 state sunt cele mai vechi, cu mai multe secole de existență.

Actualele state naționale formează un adevărat mozaic, înșirate între state minuscule, de-abia zărite pe harta geografică a lumii, și state gigantice, de dimensiuni continentale. După datele Băncii Mondiale, în anul 2000, existau 33 de unități cu un teritoriu național sub 1000 km². În schimb, la polul opus, se situează țările mamut ca: Rusia cu un teritoriu național de 17.075 mii km² (de 2,86 ori mai mare decât Europa), urmată de Canada, SUA și China, toate cu teritorii între 9.598 și 9.971 mii km², apoi de Brazilia și Australia, cu 8.547 și respectiv 7.741 mii km² etc. Și sub aspect demografic diversitatea numerică este enormă: China cu 1.262 și India cu 1.016 milioane de locuitori la polul maxim, în timp ce la polul opus se află: San-Marino cu 27 de mii de locuitori, Liechtenstein și Monaco, fiecare cu câte 32 de mii de locuitori; 19 țări au o populație sub 100 de mii de locuitori².

Ca putere economică, reținem, la polul superior, SUA cu Venitul Național Brut (VNB) de 9.602 miliarde de \$ în 2000, revenindu-i nu mai puțin de 30,7% din VNB mondial, urmată de Japonia cu 14,4% din indicatorul mondial, Germania cu 6,6% din același indicator etc.³ Peste jumătate din economia mondială – 52% din VNB mondial – aparține acestor trei țări. Dacă le adăugăm și pe celelalte trei țări mari europene: Anglia, Franța și Italia, ponderea celor șase state în VNB mondial se ridică la 64,7% în anul 2000. Țări cu o populație de

¹ Rapoartele Băncii Mondiale înregistrează 162 de economii naționale cu peste un milion de locuitori și alte 55 sub un milion de locuitori. *The World Bank, 2002: World Development Indicators*, p. 18, 20 și 36.

² *The World Bank, 2000: World Development Indicators*, p.18-20 și 36.

³ Idem.

numai 11% din cea mondială, ce dețineau aproape 65% din VNB mondial, reprezintă realmente o imagine uluitoare a lumii contemporane. Stăpânii acestei lumi nu sunt cei mulți, ci cei puțini, dar bogați. La polul opus se află ministrate cu sub 200 milioane de dolari VNB.

În fine, la aceste diferențieri nu putem omite puterea militară; sunt de reținut, în acest sens, bugetele militare ale principalilor actori internaționali.

Iată ce ne arată datele statistice în această privință.

Tabelul nr. 1

Bugetele militare ale principalelor țări

(miliarde dolari SUA)¹

Țări	Buget	Țări	Buget	Țări	Buget
Total mondial, din care:	778				
1. SUA	396	7. Franța	25	13. Irak	9
2. Rusia	60	8. Germania	21	14. Israel	9
3. China	42	9. Brazilia	17	15. Taiwan	8
4. Japonia	40	10. India	16	16. Canada	7
5. Marea Britanie	34	11. Italia	15	17. Spania	6
6. Arabia Saudită	27	12. Coreea de Sud	11	18. Restul de 9 țări	36

Pe primul loc se situează SUA cu 396 miliarde dolari. Dintr-un total de cheltuieli militare mondiale de 778 miliarde dolari, 51% reprezintă efortul financiar doar al SUA și 382 miliarde dolari (49% din total) aparțin celorlalte țări. Diferența dintre aceste bugete militare ale țărilor reflectă, de fapt, o diferență similară și în ceea ce privește puterea lor militară. Din aceste date nu este greu să observăm că SUA dispun de o putere militară mai mare decât cea a tuturor celorlalte țări ale lumii!

Numărul mare de state existente astăzi în lume și diferențierea lor puternică atât ca mărime a teritoriului și populației, cât mai ales ca putere economică și militară devine în mod necesar premisa unei mari diversități a intereselor naționale și, implicit, a poziției lor față de globalizare și viitorul suveranității naționale. Întrucât raportul dintre globalizare și suveranitatea națională se reduce, în fond, la liberalizarea pe scară planetară a accesului capitalului financiar internațional la resursele naturale și piețele naționale ale țărilor este firesc ca, față de această cerință a globalizării, diferitele țări, reflectându-și interesele naționale, să aibă păreri și poziții diferite, uneori chiar opuse.

¹ Thierry Meissan, 11 septembrie 2001, *cumplita minciună*, Editura Antet, București, 2002, p.129.

2. OPINII PRIVIND VIITORUL SUVERANITĂȚII NAȚIONALE ÎN CADRUL GLOBALIZĂRII

Întrucât există o adevărată avalanșă de publicații – cărți, articole, studii, rapoarte etc. – despre globalizare, este firesc ca și relația sa cu suveranitatea națională a statelor să facă obiectul a numeroase observații și comentarii. Nu putem – practic este chiar imposibil – să le prezentăm într-o formă exhaustivă pe toate. Nevoia informațională însă poate fi satisfăcută selectând un pachet din aceste păreri, ca expresii ale principalelor curente de gândire a problematicei suveranității în cadrul globalizării. Între cei citați, regăsim nu numai cercetători, specialiști în relațiile internaționale – psihologi, sociologi, economiști sau juriști –, dar și unii foști conducători de state și de mari organizații economico-financiare mondiale. Le redăm, pe scurt, părerea, fără comentarii, în caseta de mai jos.

Caseta nr. 1

CONCEPȚII CONTEMPORANE DESPRE VIITORUL SUVERANITĂȚII ÎN CADRUL GLOBALIZĂRII

Jean Monnet: națiunile suverane nu mai sunt cadrul suficient pentru rezolvarea problemelor prezentului

„Noi nu putem să ne oprim când în jurul nostru lumea întreagă este în mișcare... Națiunile suverane ale trecutului nu mai sunt cadrul în care se pot rezolva problemele prezentului, iar Comunitatea Europeană însăși nu este decât o etapă spre formele de organizare a lumii de mâine!” (se citează din George Berthoin: *Mondialisation et pouvoir politique en Europe*. În volumul: *Europe, Hier-Aujourd'hui- Demain*, Ed. Economica, Paris, 2001, p. 123).

F. D. Roosevelt; W. Churchill: respectarea drepturilor suverane ale popoarelor

Statele Unite și Regatul Unit „respectă drepturile pe care le au toate popoarele de a-și alege forma de guvernământ sub care înțeleg să trăiască; ele doresc să restituie drepturile suverane și autonomia tuturor acelor care au fost lipsiți de acestea prin forță” (punctul 4 din „Carta Atlanticului”, publicată la 14 august 1941. Acest principiu, împreună cu celelalte 7 prevăzute în Cartă au constituit baza viitoarei Organizații a Națiunilor Unite (se citează din cartea *Winston Churchill. Un om pentru istorie*, de Ovidiu Hatanscu, Editura Odeon, București, 2002, p. 191).

Margaret Thatcher: reducerea suveranității naționale nu are nici o șansă

În abordarea problemei suveranității naționale, M. Thatcher pornește de la două premise: a) că esența secolului XX a fost destrămarea imperiilor (german, austro-ungar, otoman, britanic, francez, olandez, belgian, spaniol, portughez și ultimul cel sovietic) și formarea în locul lor a 187 de state națiuni (+15 din imperiul ex-sovietic); b) au mai rămas doar două imperii: China și Uniunea Europeană. Uniunea Europeană reușește să reducă suveranitatea parlamentară și să abolească domnia legii. Noua configurație nu are nici o șansă de izbândă. La modă este statul-națiune, loialitatea față de statul-națiune în colaborare cu celelalte pentru o piață comună” (Nathan Gardels, *Schimbarea ordinii globale*, Editura Antet, București, p. 97-98).

Mihail Gorbaciov: să nu absolutizăm suveranitatea națională

„Identitatea națională este problema cea mai acută a lumii contemporane... Problema are rădăcini adânci și ea va continua să fie o problemă. Pe de altă parte, asistăm la globalizarea economiei și la recunoașterea faptului că probleme precum mediul pot fi rezolvate numai dacă ne unim eforturile pe toate meridianele”.

„De aceea trebuie să găsim, în cadrul ONU și al sistemelor regionale, un mecanism politic care să armonizeze cele două tendințe”.

„Ca unul care a fost martor la această dramă a separării sovietelor și a nesfârșitelor consecințe ale acesteia, cred că ar trebui să avertizăm oamenii în privința absolutizării ideii de suveranitate” (Nathan Gardels, op. cit., p. 104).

Joseph Stiglitz: transfer de competențe ale suveranității naționale la instituțiile internaționale

„Luarea deciziilor într-o Europă integrată presupune ca statele membre să accepte un transfer din suveranitatea lor la instituțiile europene în anumite cazuri, un partaj de suveranitate în alte cazuri, deși păstrează suveranitatea lor deplină asupra multor probleme. Aceasta reduce, în mod normal, capacitatea guvernelor naționale de a guverna de manieră independentă”.

„Pierderea de suveranitate este unul din principalele argumente ale opozițiilor continuării integrării. S-ar putea obiecta temerilor „euroscepticilor” englezi că într-un stat democratic „suveranitatea” nu este proprietatea guvernelor, ci a cetățenilor. Pentru aceștia din urmă, guvernul nu este decât un „agent” care permite de a se lua decizii colective. În această perspectivă, problema „suveranității” ridicată de integrarea europeană pare mult mai puțin complicată... Aceasta înseamnă că trebuie retrase anumite puteri de la guvernele naționale pentru a fi transferate la instituțiile europene. Este vorba nu de o pierdere de suveranitate pentru cetățenii europeni, ci mai degrabă de un mod diferit de a exprima această suveranitate, în scopul ameliorării eficacității economice și sociale” (*Principes d'Economie Moderne*, Ed. De Boek Université s.a., Paris, Bruxelles, 2000, p. 868 și 891).

Benjamin R. Barber: nici o țară nu-și mai permite o suveranitate autentică

„Nici chiar cele mai dezvoltate și mai presupus autosuficiente națiuni nu-și mai pot permite o suveranitate autentică”. Pe de o parte, datorită ecologiei în fața căreia „frontierele naționale devin pur și simplu irelevante”. Pe de altă parte, limitele impuse „suveranității” țin mai mult de forțele economice care au globalismul ca scop conștient”, ele fiind date de „goana de lungă durată a capitalismului după piețe mondiale și consumatori globali”.

„În Europa, Asia și America, asemenea piețe au erodat deja suveranitatea națională, dând naștere unei clase de instituții (...) cărora le lipsește o identitate națională distinctivă și care nu reflectă și nici nu respectă națiunea ca principiu organizatoric sau reglementator” (*Războiul sfânt contra globalizării*, Editura Incitatus, București, 2000, p.14-15).

Paul Hirst; Grahame Thompson: o nouă suveranitate și divizibilă în amonte și în aval de statul-națiune

„În cadrul sistemului de puteri ce se întind pe toate nivelurile, de la cel mondial, la cel local”, statul „își păstrează o centralitate datorită relației pe care o are cu teritoriul și populația”. „Statele rămân suverane, însă nu în sensul atotputerniciei și omniprezenței acestora în teritoriul lor, ci doar pentru că ele controlează granițele unui teritoriu”.

„Suveranitatea este alienabilă și divizibilă, în sensul că „statele cedează puterea agenților suprastatale, însă nu într-un quantum fix... Deși cedează din puteri, ele dobândesc noi roluri, îndeplinind în special funcția de legitimitate și sprijinire a autorităților pe care le-au creat prin cedarea suveranității” (*Globalizarea sub semnul întrebării*, Editura Antet, București, 2002, p. 381).

Zygmunt Bauman: statele sunt nevoite să renunțe voluntar la hălci întregi de suveranitate

Schimbările profunde produse în mecanismele de ordonare a relațiilor internaționale au afectat profund statul și suveranitatea națională. „Toate cele trei picioare ale „trepiedului suveranității” au fost ireparabil rupte. Autocontrolul militar, economic și cultural al statului, adică autoguvernarea, a încetat să mai fie o perspectivă viabilă... Statele au fost nevoite să încheie alianțe și să renunțe voluntar la hălci întregi de suveranitate”. „Paradoxal, nu triumful, ci moartea suveranității statelor a făcut ca ideea de statalitate să devină atât de populară” (*Globalizarea și efectele ei sociale*, Editura Antet, 2002, București, p. 64-65).

James Mayall: atacată din toate părțile, suveranitatea națională și-a îngustat competențele

„În această perioadă, suveranitatea pare adesea un concept asediat din toate părțile. Totuși, ordinea formală a societății internaționale continuă să fie asigurată, în principal, de colectivitatea statelor suverane”. „Există versiuni slabe și versiuni tari ale atacului asupra suveranității. Cei care resping conceptul cu totul pretind că statul a renunțat la rolul său tradițional și central în politica mondială”. În versiunea slabă se susține, mai plauzibil, că statul și-a cedat unele atribute – de pildă, proprietatea și controlul economiei naționale – dar și-a păstrat altele, de pildă, responsabilitatea pentru bunăstarea cetățenilor”. (*Politica mondială, Evoluțiile și limitele ei*, Editura Antet, București 2000, p. 55).

George Berthoin: suveranitatea națională continuă să rămână o realitate ca atare

„Suveranitatea națională rămâne astfel o realitate. Unele țări vor să o păstreze intactă fie că de-abia au cucerit-o, fie că, prea slabe, ele vor să conserve singurul lor atu major, fie că, prea puternice, ele refuză să o partajeze cu cei mai slabi”.

„Suveranitatea națională nu este supusă unei autorități care să-i fie superioară. Dar pusă în prezența interesului comun, definit printr-o autoritate independentă și recunoscută ca legitimă, ea nu poate să o ignore. În plus, ea poate astfel să găsească în această autoritate comună posibilitatea de a guverna mai bine și deci, poate să-și ranforseze autoritatea vizavi de opinia publică despre ea, din ce în ce mai sceptică pe măsură ce, vizibil, mondializarea pare a eroda competențele reale ale conducătorilor naționali” (*Mondialisation et pouvoir politique en Europe*, În volumul: *Europe-Hier-Aujourd'hui-Demain*, Editura Economica, Paris, 2001, p. 122-123).

John F.E. Ohiorhenuan: globalizarea reduce suveranitatea națională

„Globalizarea are multe fațete... Ea afectează gândirea și acțiunea, aruncând interesul social, etica și echitatea în spatele considerațiilor de piață și reducând autonomia statului”.

„Efectul combinat al fluidității capitalului financiar, al creșterii investițiilor directe străine și al emergenței corporațiilor globale duce la subminarea suveranității economice a statelor” (United Nations Development Programme: *Cooperation South: Globalizarea și cum afectează ea cultura și comunicațiile, comerțul și problemele regionale*, nr. 2, 1998, p.6, 12 și 14)

Thierry de Montbrial: „conceptul de suveranitate națională este slăbit dar nu dispare”

În noua realitate internațională generată de globalizare, statele rămân în centrul sistemului, dar interpătrunderea lor funcțională a sporit atât de mult încât sunt „greu de recunoscut trăsăturile sistemului westfalian, derivate din principiul suveranității absolute a statelor”.

„Conceptul de suveranitate națională este slăbit, dar nu dispare”. „Dacă suveranitatea nu a dispărut, cel puțin de acum înainte ea este împărțită” (*Acțiunea și sistemul lumii*. Academia Română. Fundația Națională pentru Știință și Artă, Editura Expert, 2003, p. 275 și 295).

O sinteză a diferitelor concepții despre viitorul suveranității naționale în cadrul globalizării ne conduce la evidențierea a cel puțin trei orientări mai clare.

- Una dintre acestea apreciază că suveranitatea nu este afectată de globalizare. Ea formează curentul suveraniștilor și grupează pe acei responsabili guvernamentali și specialiști în relațiile internaționale care văd posibilă participarea statelor la globalizare nu încălcând, ci respectând și folosind în acest scop potențele stimulative ale suveranității naționale.
- O altă orientare creditează teza că participarea statelor la globalizare afectează doar parțial suveranitatea lor națională. Protagonistii acestei orientări susțin că în urma globalizării, țările cedează instituțiilor coordonatoare ale acestora doar unele prerogative ale suveranității, rămânând netransferate cele legate de teritoriu, de populație și de legitimare a instituțiilor internaționale ca reprezentanți împuterniciți de statele naționale. Cedările, în acest caz, sunt un fel de ciupituri ale suveranității naționale care se fac pe bază de reciprocitate între state. Ceea ce pierde individual din suveranitate fiecare țară, ea câștigă în calitate de membru al sistemului internațional.
- În fine, cea de a treia orientare, grupează atacurile tari asupra suveranității. Purtătorii de cuvânt ai acestei orientări, numiți antisuveraniști, susțin că globalizarea inaugurează o perioadă istorică nouă, postmodernă, că suveranitatea națională, fiind o creație a perioadei anterioare, aparține altei epoci, deci este depășită istoric, menținerea ei frânând mersul globalizării. La timpuri noi trebuie și instituții noi.

Cine are dreptate? Nu deținem monopolul asupra adevărului pentru a stabili cine are sau nu dreptate. De altfel, nu recunoaștem nici altora că ar deține acest monopol. Părerii proprii însă putem avea pentru a ne înscrie în marea dezbateră contemporană privind viitorul suveranității statelor în cadrul globalizării. Opinia noastră pornește de la două adevăruri, a căror recunoaștere reprezintă, totodată, și criterii de apreciere a fenomenului.

În primul rând, este vorba de existența globalizării: ea reprezintă un proces istoric obiectiv necesar, cu caracter transformator, de anvergură mondială, care cuprinde toate țările și toate laturile existenței lor naționale și internaționale.

În al doilea rând, este faptul că cine recunoaște și acceptă acest prim adevăr nu poate să nu accepte și concluzia sa logică, anume că, procesul globalizării, în ansamblul transformărilor pe care le generează, atrage după sine, în mod inevitabil și schimbarea agendei suveranității naționale a statelor. Nu schimbarea ca atare este discutabilă, ci natura și amploarea ei. Pornind de la această schimbare, alte întrebări își așteaptă răspunsul: dacă globalizarea face sau nu din conceptul suveranității naționale o idee redundantă și care ar fi factorii cauzali și condiționali care afectează acest concept?

Evident, pentru a răspunde la întrebări este necesar ca, mai întâi să descifrăm însuși conținutul conceptului de suveranitate națională. Numai pornind de la precizarea acestui conținut putem discuta problema în cunoștință de cauză. Încercând acest demers, nu ne gândim deloc la un discurs despre suveranitate în general. Istoria ei este lungă, de câteva secole și bogată tematic. Pentru nevoile noastre, este suficient, credem, să-i evidențiem punctual doar principalele attribute definitorii, pentru a-i înțelege esența și locul său în regulile de joc ale globalizării.

3. CONCEPTUL DE SUVERANITATE NAȚIONALĂ. ATRIBUTE ȘI FUNCȚII DEFINITORII

3.1. Suveranitatea națională – autoritate supremă a statului-națiune

Sub aspect conceptual, suveranitatea reprezintă o revendicare politică, definind autoritatea supremă a statului-națiune. Ea nu se supune nici unei alte autorități care să-i fie superioară, fiindcă ea însăși constituie această autoritate. Ca urmare, ea devine condiția și atributul fundamental al existenței statului național. Exprimând supremația puterii acestuia, suveranitatea îi conferă astfel legitimitate istorică pentru a-și exercita controlul – prerogativele puterii – asupra teritoriului național și populației trăitoare între frontierele acestuia. Prerogativele sale sunt economice, politice, militare și culturale, iar exercitarea lor implică acțiuni legislative, executive și jurisdicționale.

3.2. Suveranitatea națională – principiu de drept democratic

În această calitate, ea dă dreptul fiecărui popor să fie stăpân pe sine și la el acasă, liber de a-și decide singur soarta. În materializarea practică a acestui principiu, suveranitatea națională legitimează o triplă abilitate a popoarelor:

- a) dreptul fiecăruia de a accede, în calitate de stăpân originar, la bogățiile naturale ale țării sale și de a dispune modul lor de folosire;
- b) dreptul fiecăruia să-și aleagă, în mod liber, calea dezvoltării social-economice și politice;
- c) libertatea să-și aleagă singur alianțele externe și partenerii străini de colaborare economică și politico-militară. Cu alte cuvinte, suveranitatea națională a popoarelor conferă fiecăruia dreptul de a se organiza economic și statal corespunzător cu aspirațiile sale motivate de nevoile și posibilitățile proprii, interne și externe.

3.3. Suveranitatea națională se sprijină pe surse proprii de putere

Suveranitatea națională nu poate exista ca atare dacă nu are rădăcini proprii. Acestea sunt date de sursele sale de putere. De acord cu Zygmunt Bauman¹, aceste surse formează un trepied, ale cărui picioare sunt reprezentate de:

- a) puterea economică;
- b) puterea militară;
- c) puterea culturală.

¹ Zygmunt Bauman, *Globalizarea și efectele ei sociale*, Editura Antet, București, p. 62.

Pe planul acțiunii practice, aceste surse de putere înarmează, la rândul lor, statul cu o triplă îndreptățire:

- a) să apere țara fie de tentativele de agresiune și cuceriri din partea unor forțe externe, fie de concurența unor modele externe nedorite de organizare social-economică și politică a țării;
- b) să dinamizeze o economie națională funcțională în slujba îmbunătățirii continue a nivelului de trai material și spiritual al cetățenilor săi;
- c) să reunească laolaltă resursele culturale și spirituale ale poporului într-o țesătură proprie, asigurând astfel identitatea specifică atât a statului național ca atare, cât și a națiunii și cetățenilor săi.

3.4. Suveranitatea națională – expresie a voinței populare

Ca factor de putere, suveranitatea națională este de emanație populară. Ea își exercită puterea, de regulă, prin sistemul reprezentativ, ca expresie necesară a voinței poporului, reînnoită ciclic prin sufragiul universal. Anterior, în perioada premodernă, suveranitatea se exercita de către suverani – prinți, regi sau împărați – pe baza dreptului prescriptiv al domniei dinastice, înnobilați cu putere pe viață, de emanație divină. Suveranul domnea ca uns al lui Dumnezeu pe pământ, puterea lui suverană asupra teritoriului și populației era absolută și sacrosantă și transmisă ereditar, nu prin alegerile periodice.

3.4.1. Transferul suveranității regale asupra poporului organizat ca națiune

Revoluțiile burgheze – cele engleze din 1649 și 1689, dar mai ales cea franceză și cea americană din 1789 –, aduse de istorie pe umerii capitalismului și industrializării, au favorizat nu numai expansiunea acestor noi forțe sociale ci, implicit, și progresul istoric general al umanității. O componentă esențială a acestui progres o reprezintă schimbarea naturii statului și suveranității sale prin transformarea lor din entități regale în entități naționale. Concret, aceste revoluții au „naționalizat” practic, atât statul, transformându-l în stat național, cât și suveranitatea, transformând-o în suveranitate națională. În același timp, procesul acestei „naționalizări” este însoțit de încă o dublă mutație simultană: socializarea națiunii – prin transformarea comunității umane dominante dintr-o țară în națiune – și formarea economiei naționale ca entitate istorică distinctă, supusă controlului suveran național. Tocmai aceste mutații le are în vedere și James Mayall când apreciază că „Naționalizarea statului a fost însoțită aproape pretutindeni de socializarea națiunii. Pretenția că suveranitatea este exercitată de națiune în nume propriu a dus inevitabil la ideea că economia națională

trebuie adusă sub control național și eliberată de amestecul și exploatarea ei din exterior”¹.

Transferul puterii suverane de la prinții, regii și împărații feudali asupra poporului organizat ca națiune reprezintă, așadar, o mutație istorică decisivă generată de dezvoltarea capitalismului și a industrializării. Capitalismul realizează astfel prima treaptă a expansiunii sale generale, cea a integrării social-economice și politice la nivel național. Este și motivul pentru care această schimbare a fost îmbrățișată treptat de toate mișcările naționale – inițial vest-europene și apoi central și est-europene după primul război mondial, ca, în final, după al doilea război mondial, să se extindă pe toate celelalte continente – prin autodeterminare, ca drept fundamental de autoguvernare democratică în cadrul frontierelor naționale recunoscute de societatea internațională.

3.4.2. Suveranitatea națională – reprezentantă a suveranității individuale a cetățenilor

Suveranitatea națională emană din voința poporului, însă este exercitată de către acesta nu direct, ci prin organele sale reprezentative. Acestea sunt instituționalizate ca organe ale puterii publice, separate în trei structuri distincte – legislativă, executivă și judecătorească – și diferențiate la toate nivelurile organismului societal: central, regional și local. Prin intermediul alegerilor, fiecare cetățean acceptă în mod liber să renunțe la bucăți de suveranitate, la care are dreptul ca membru al națiunii și să o transfere asupra organelor reprezentative alese, în schimbul garantării drepturilor sale cetățenești fundamentale: dreptul la muncă, la educație și sănătate, dreptul la ordine și la securitate personală, dreptul la libertatea expresiei și asocierii. Ceea ce omul „pierde” individual câștigă ca membru al comunității naționale. Ca urmare a faptului că suveranitatea națională emană de la drepturile suverane ale fiecărui cetățean, globalizarea, consacrand a doua treaptă a expansiunii capitalismului, cea a integrării la scară mondială, este confruntată de o manieră mult mai complexă, mai amplă și mai profundă (relaționarea ei cu suveranitatea națională), deoarece ea vizează, de fapt, nu numai soarta statelor, ci și viața fiecărui cetățean al țării.

3.5. Suveranitatea națională – factor de putere al ordinii internaționale

Și pe plan internațional, în relațiile dintre state, conceptul de suveranitate națională ocupă o poziție-cheie. Pe de o parte, pentru că în relațiile dintre ele, statele naționale apar ca state independente care, respectând suveranitatea lor națională, respectă implicit integritatea teritorială și identitatea națională a po-

¹ James Mayall, *Politica Mondială. Evoluția și limitele ei*, Editura Antet, București, 2000, p. 18.

poarelor. Or aceste identități naționale – stat, suveranitate, națiune, teritorialitate și frontiere – au devenit în mod necesar axul central al ordinii economice și politice mondiale din perioada modernă și contemporană. Pe de altă parte, pentru că poziția statului-națiune în această ordine, realizată prin politica sa externă, depinde de puterea sa internă atât pe plan economic și cultural, cât și pe plan militar. În acest sens, intră în joc, în mod combinat, mai mulți factori: mărimea țării, nivelul de dezvoltare economică, de civilizație și cultură, eficiența managementului guvernamental, atractivitatea modelului economic și politic național etc. Reflectând relațiile de determinare cauzală dintre intern și extern, marele învățat român Nicolae Titulescu spunea: „dați-mi o politică internă bună că vă dau eu o politică externă excelentă”.

3.6. Suveranitatea națională este relativă, nu absolută și exclusivă

Mult timp în istorie, suveranitatea națională a popoarelor organizate ca națiuni a fost considerată sacrosantă, atribuindu-i-se caracter absolut și exclusiv. Era, probabil, reflexul faptului că pretutindeni, unde a avut loc, cucerirea suveranității de către popoarele respective s-a produs prin revoluții și războaie, implicând mari sacrificii umane și materiale. Revoluțiile care au înfăptuit „naționalizarea” suveranității regale și princiare, sau care au scuturat jugul colonial al puterilor imperialiste au prevăzut acest principiu în chiar doctrinele lor. Instituirea principiului neamestecului în treburile interne ale statelor naționale se înscrie și el în același sens.

Este adevărat că respectarea suveranității naționale a statelor a fost și este esențială pentru progresul național și internațional al popoarelor. Tot adevărat este însă și faptul că, în timp, au intervenit două împrejurări care schimbă datele problemei. Pe de o parte, este tendința crescândă a interdependențelor economice și culturale dintre țări, care le obligă pe acestea să-și conceapă dezvoltarea economiilor naționale ca economii tot mai deschise spre exterior. Toate documentele oficiale – acorduri, tratate, convenții etc. de comerț exterior sau de asociere integraționistă – care prevăd această deschidere spre exterior a țărilor sunt implicit acceptări reciproce de limitare a suveranității naționale, condiționând relativizarea ei. Pe de altă parte, este principiul universal al „drepturilor fundamentale ale omului”, adoptat de ONU, care legitimează posibilitatea comunității internaționale de a interveni când aceste drepturi sunt încălcate grosolan de către anumite regimuri politice naționale.

Este, fără îndoială, un progres considerabil din punct de vedere umanitar în comportamentul comunității internaționale de a interveni acolo unde se constată tendințe de genocid din motive politice, etnice, religioase etc. Cazurile mai recente ale Iugoslaviei lui Miloșevici, ale Afganistanului talibanilor, ale Irakului lui Sadam Hussein sunt o ilustrare a faptului că un regim politic național extremist nu-și poate pune crimele antiumane la adăpostul dreptului de nea-

mestec în treburile interne, considerând suveranitatea națională sfântă, absolută și exclusivă. Avea dreptate Boutros Ghali să spună că „Respectul pentru suveranitate și integritate – fundamente ale statului – este esențial pentru orice progres la nivel internațional. Cu toate acestea, a trecut vremea suveranității absolute și exclusive; teoria ei nu s-a potrivit niciodată cu realitatea”. Națiunile Unite nu și-au închis porțile niciodată în fața unor noi membri potențiali, dar „dacă fiecare grup etnic, religios sau lingvistic ar pretinde dreptul la statalitate, nu ar exista nici o limită a fragmentării, iar pacea ar deveni chiar mai greu de realizat”. Sugerând că, în rezolvarea pretențiilor rivale de suveranitate și auto-determinare trebuie să se respecte drepturile omului și democratizarea, el preciza că „Respectul pentru principiile democratice la toate nivelurile existenței sociale este esențial: în comunități, în interiorul statelor și în comunitatea de state”¹.

3.7. Suveranitatea națională – categorie istorică supusă schimbării. Origini și evoluții contemporane

Făcând parte din marea familie a categoriilor istorice schimbătoare, suveranitatea națională, asemenea statului național și națiunii, al căror atribut definitoriu este, nu are o existență dată o dată pentru totdeauna. Dimpotrivă, fiind apărută în anumite condiții istorice, ea a evoluat, maturizându-se o dată cu acestea și va dispărea, cu aceeași necesitate cu care a și apărut, dacă și condițiile care au generat-o și menținut-o până acum se vor schimba sau vor dispărea. Recunoașterea acestui adevăr reprezintă un prim criteriu necesar pentru înțelegerea viitorului suveranității naționale în cadrul globalizării.

Un al doilea criteriu îl constituie caracterul procesual al producerii momentului de apariție, evoluție și schimbare sau, eventual, dispariția suveranității. Toate aceste momente, de mare complexitate istorică, se produc, de regulă, nu dintr-o dată, peste noapte, ci pe parcursul unor perioade de timp în care are loc acumularea treptată a factorilor cauzali și condiționali necesari schimbării. În plus, este de reținut că toți acești factori, indiferent dacă sunt determinanți sau favorizanți, apar, de regulă, nu simultan, bătând din palme, ci într-o anumită succesiune, după împrejurări multiple: economice, sociale și politice. Supunându-se acestei logici a evoluției sale istorice, este clar că și soarta suveranității naționale în cadrul globalizării, presupunând o anumită acumulare de factori cauzali și condiționali, se va înscrie într-un parcurs procesual. În orice caz, cei grăbiți să sară înainte în necunoscut să nu se aștepte că ne vom culca seara cu suveranitatea națională și ne vom scula a doua zi fără ea. Așadar, punând-o în discuție, credem că toată problema constă în a cunoaște și diagnostica judicios factorii săi, atât a celor primordialii, care au generat-o și i-

¹ *Agenda pentru pace*, document adoptat de Consiliul de Securitate al ONU din 1992, după încheierea războiului rece. Citat din James Moyall, *Op. cit.*, p. 30.

au alimentat continuitatea în perioada integrării naționale, cât și a celor noi, generați de integrarea la nivel mondial, adică de globalizare. Să cunoaștem, așadar, dacă noii factori cer fie restructurarea și adaptarea suveranității naționale la noile condiții istorice prin renunțarea, eventual, la anumite prerogative și transferarea lor asupra altor organe internaționale, fie, pur și simplu, negarea ei ca fenomen devenit integral caduc.

Dat fiind că orice viitor se bazează pe trecut, de care este legat inevitabil printr-un lanț continuu de evenimente care decurg unele din altele, apare evident că o asemenea cunoaștere nu poate evita abordarea raportului dintre factorii actuali și cei istorici din perspectiva efectelor lor asupra viitorului suveranității naționale în cadrul globalizării. Or, pentru a realiza acest demers este necesar să coborâm investigația la rădăcinile istorice ale suveranității naționale, fiindcă în aceste rădăcini putem citi nu numai trecutul, ci și viitorul acesteia.

4. ORIGINILE SUVERANITĂȚII NAȚIONALE ȘI ECOURILE SALE ÎN ACTUALITATE

Cercetarea problemei plasează originile actualei suveranități naționale la mijlocul secolului al XVII-lea, fiind o urmare a Tratatului de pace de la Westphalia din 1648, care încheie războiul de 30 de ani (1618-1648). Pornit inițial ca război german, el devine, în final, un veritabil război european. Pacea care-l încheie pune bazele unei noi ordini internaționale, distinctă de era feudală, iar în cadrul acesteia, creează un nou tip de stat și suveranitate. Este adevărat că această suveranitate nu este identică, nici ca formă, nici sub aspectul conținutului, cu actuala suveranitate națională, numită modernă. Există, fără îndoială, elemente de discontinuitate între ele, care privesc chiar caracterul suveranității ca atare: aceasta reprezenta autoritatea supremă a suveranului – prinț, rege sau împărat – în cazul Tratatului de pace de la Westphalia, pe când astăzi ea reprezintă tot autoritatea supremă, dar a statului și națiunii. Între ele, există însă și momente de continuitate. Avem în vedere, între altele, recunoașterea reciprocă a suveranității și neamestecul în treburile interne, echilibrul de puteri în cadrul ordinei internaționale și rolul războaielor în menținerea sau construirea unui nou echilibru etc. Aceste elemente de continuitate reprezintă, de fapt, legătura firească între cele două concepte de suveranitate, tradițională și modernă. Caseta nr. 2, privind caracterul european al războiului de 30 de ani și al Tratatului de pace, ne ajută să înțelegem mai îndeaproape fenomenul suveranității.

Caseta nr. 2

PREVEDERI ALE TRATATULUI DE PACE DE LA WESTPHALIA CU PRIVIRE LA SUVERANITATEA STATALĂ

I. Războiul de 30 de ani – război european general

1. Tratatul de pace de la Westphalia (1648) încheie războiul de 30 de ani dus în cadrul „Sfântului Imperiu Roman de națiune germană”. Creat de Otto I (rege între 936-962 și, după cucerirea Italiei, împărat între 962-973), Imperiul s-a fărâmițat în secolele XIII-XIV într-o mulțime de stătuțe feudale: principate, ducate, markgrafiate, baronete etc.
2. Războiul de 30 de ani, stârnit din motive religioase, s-a dus de către principii protestanți pe de o parte, și de principii catolici și împărat, pe de altă parte. Războiul s-a dus în patru etape:
 - 2.1. prima etapă – răscola cehă antihabsburgică: 1618-1624;
 - 2.2. etapa daneză, tot antihabsburgică: 1625-1629;
 - 2.3. etapa suedeză: 1629-1634;
 - 2.4. etapa franceză, ultima și cea mai importantă, fiind vorba de un adevărat război

franco-german: 1635-1648.

3. Războiul a cristalizat două tabere adverse:

- 3.1. blocul habsburgic (al catolicilor), format din habsburgii spanioli și austrieci, principii catolici germani și împăratul, sprijiniți de Papă și Polonia;
- 3.2. blocul antihabsburgic (anticatolic), grupând principii din Franța, Olanda, Danemarca, Anglia, Suedia și Rusia.

4. Războiul, transformat, practic, dintr-un război german într-unul european general, conferă valoare europeană și urmărilor sale asupra conceptelor privind statele și relațiile dintre ele, suveranitatea și teritorialitatea acestora, relațiile cu Biserica, echilibrul de putere și rolul războiului. Se consacră un nou sistem etatic și o nouă ordine internațională.

II. Prevederile privind conceptul de suveranitate statală

1. Tratatul de pace de la Westphalia (1648) a fost încheiat prin consens negociat de către toate părțile participante la război;
2. Cu privire la suveranitatea statelor s-au negociat și acceptat consensual următoarele prevederi:
 - 2.1. recunoașterea reciprocă a suveranității de către semnatarii Tratatului a consacrat statul drept unică sursă de autoritate politică pe teritoriul propriu și dreptul său de posesiune exclusivă asupra acestuia. Are loc, astfel, singularizarea relației dintre stat și teritoriul său și, prin aceasta, înlăturarea automată a oricărei alte forme rivale de guvernare asupra teritoriului, cum se practica anterior;
 - 2.2. s-a adoptat reciproc principiul „fiecare principe cu religia lui”, adică strămoșul principiului modern al neamestecului în treburile interne. În virtutea acestui principiu, „determinarea condițiilor în care trăiau supușii îi revenea conducătorului. Teoretic, afacerile interne nu își găseau locul în politica internațională” (James Mayall, op.cit., p.13). Chiar dacă societatea internațională „moșită” de Tratatul de la Westphalia nu manifesta încă nici un fel de solidaritate umană față de drepturile fundamentale ale omului, principiul „fiecare principe cu religia lui”, gestând viitorul principiu al neamestecului în treburile interne, care a făcut adevărata epocă în istoria modernă a Europei și a lumii, a reprezentat un enorm pas înainte pe calea progresului societății umane;
 - 2.3. noua doctrină a suveranității a condus la separarea statului de biserică și, implicit, la schimbarea termenilor conflictuali dintre cele două autorități: statală și confesională. Urmările sunt multiple:
 - a) convingerile religioase încetează a fi considerate o cauză dreaptă, generatoare de război;
 - b) guvernele unor țări nu mai sprijină pe co-religioșii din alte țări în conflictele lor cu statele proprii;
 - c) se înlătură interferența cu autoritățile statale ale comunităților religioase care, anterior, în forme și domenii diferite, se suprapuneau cu autoritatea publică, generând astfel revendicări paralele și concurențiale.
3. Suveranitatea statelor adoptată de Tratatul de pace de la Westphalia devenea, spre deosebire de feudalitate, un nou element de ordine internă și internațională. Pe plan intern, statele și-au impus autoritatea asupra societăților proprii prin adoptarea de obiective politice în favoarea controlului și stabilității interne. Pe plan extern,

respectarea reciprocă a suveranității statelor a dus la noi relații de putere, a transformat profesiunea diplomatică și dreptul internațional, devenind astfel principalul element ordonator al noii societăți internaționale, deosebite de ordinea feudală.

4. Tratatul a fost semnat de țările care au participat la război. Principiile adoptate de către acestea s-au referit doar la sistemul etatic european nu și la relațiile lor cu popoarele altor continente. Multe din acestea, neavând scriere proprie, erau considerate „barbare și sălbatice”, în timp ce țările europene, considerându-se țări civilizate, apreciau ca o datorie civilizatoare a lor să le cucerească și să le transforme în colonii.

În istoria doctrinară a suveranității statale, ca de altfel în întreaga istorie a statului și a frontierelor sale teritoriale, precum și a sistemului etatic și a relațiilor sale internaționale, Tratatul de pace de la Westphalia (1648) rămâne un important punct de reper, o veritabilă cotitură de desprindere de un trecut stăpânit de regimul feudal și de deschidere către viitor, către perioada modernă, dominată de trei mari procese istorice: capitalism, industrializarea și formarea marilor imperii coloniale ale puterilor europene. Aceasta în primul rând. În al doilea rând, reține atenția faptul că, deși la încheierea păcii westphalice au participat doar țările care se angajaseră în război, principiile Tratatului au fost acceptate de toate țările europene și, ulterior, sub presiunea mișcărilor naționale și democratice și de către țările din afara Europei.

5. SUVERANITATEA NAȚIONALĂ ÎN EPOCA MODERNĂ. DINAMICI ȘI STRUCTURI RELAȚIONALE

Sistemul post-westphalic al relațiilor internaționale și-a adăugat noi elemente în problematica suveranității. Este vorba de:

- echilibrul de putere dintre state și rolul special al marilor puteri în menținerea sau restructurarea acestuia;
- locul războaielor în cadrul sistemului etatic internațional;
- rolul revoluțiilor în schimbarea conceptului de suveranitate.

De-a lungul timpului, toți actorii care au participat la cartografierea acestor principii adiționale au manifestat o poziție fie de susținere și justificare a lor, promovând astfel interesul marilor puteri, fie de combatere sau contestare a lor. Dincolo de aceste dezbateri, dinamica suveranității în epoca modernă, pusă în mișcare de cele trei principii noi și-a pregătit propriul viitor în epoca post modernă, adică a globalizării.

5.1. Echilibrul de putere – teorie a marilor puteri expansioniste

Semnatarii Tratatului westphalic, negociind pacea și respectarea reciprocă a suveranității „suveranilor”, au acceptat *ipso facto* și echilibrul de putere în cadrul noului sistem etatic stabilit de acest acord internațional. În felul acesta, ei au respins conceptul de ierarhie a puterilor ca element ordonator în relațiile internaționale din regimul feudal, prezent sub forma capitulațiilor și al relațiilor de vasalitate față de puterile suzerane, înlocuindu-l cu cel al echilibrului de putere și al egalității dintre state.

Cu privire la longevitatea acestui concept în viața internațională, unii cercetători sunt de părere că el a funcționat până la primul război mondial¹. Alții însă îl consideră actual și astăzi. Într-o amplă dezbatere europeană, consacrată problemei, dacă sfidarea americană reprezintă o amenințare sau un atu pentru construcția europeană viitoare, cunoscutul om politic francez François Bayron, fost ministru, referindu-se la europeni, spunea: „noi vom avea nevoie, fără îndoială, de puterea americană, alături de puterea europeană pe care o solicităm votanților noștri, pentru a asigura echilibrul planetar”. Ce fel de echilibru are în vedere autorul? Unul bazat pe modelul occidental. „Poate o arhitectură occidentală – spune autorul – va fi necesară față de apariția altor centre de putere pe suprafața globului”².

Dată fiind această longevitate a conceptului de echilibru de putere ca principiu ordonator al ordinii internaționale, cercetarea lui este o problemă nu

¹ Robert J. Mayers, *Etica în relațiile internaționale*, în: Sinteza, nr. 88, 1991, p. 5.

² François Bayron, comunicare în volumul: *Le Défi Américain. Menace ou atout pour la construction européenne*, Ed. Economica, Paris, 1998, p. 32.

numai de istorie, ci și una de mare actualitate. Credem că nici globalizarea, implicând integrarea țărilor la scară mondială, în condițiile unor țări puternic inegale între ele¹, nu-l exclude din mecanismele sale, din moment ce se dorește o „arhitectură occidentală la scară planetară”.

În esența sa, conceptul de „echilibru de putere” reprezintă un sistem politic internațional bazat pe factorul de putere economică, militară și culturală. În condițiile în care acest echilibru este format din puteri statale puternic neegale între ele, menținerea sau remodelarea lui depindeau și depind, de fapt, de marile puteri. Căci, după cum observa și James Mayall, principiul echilibrului de putere „era de o mare plasticitate, încât putea fi folosit în apărarea oricărei politici”. Cunoscându-i această plasticitate, marile puteri, prin oamenii lor de stat, iscusiți în manipularea acestui concept, s-au implicat, de-a lungul timpului, cum o fac și în zilele noastre, extrem de activ în „balanța de putere”, urmărind, de regulă, obiective alternative foarte precise: „fie să obțină o supremație în raport de puterile rivale, fie să mențină un echilibru diplomatic pe seama statelor mici”². Aceste obiective au avut și au în spatele lor, drept motivații, două principii constitutive strâns legate între ele:

- a) „interesul definit drept putere”;
- b) „realismul” ca raționalitate în relațiile internaționale.

Exemplele ilustrative în acest sens abundă în întreaga istorie a ascensiunii capitalismului și a industrializării. Ne referim la toate războaiele duse de până acum, fie cele coloniale pentru cuceriri de noi teritorii, fie pentru hegemonie în Europa și în lume, inclusiv cele două războaie mondiale și războiul rece de peste 40 de ani care au fost duse nu din considerente umanitare, de dreptate sau egalitate, ci din perspectiva interesului național și a tendințelor de hegemonie și expansiune, în dauna oricărui rival concurent și mai ales în defavoarea țărilor mici și mai slabe.

Experiența trecută și prezentă ne arată că în orice echilibru de putere, format din forțe inegale, cum este și cazul globalizării, doar cele mai mari dispun de capacitatea reală de a antrena mișcarea întregului sistem, fie pentru a-i conserva starea inițială, fie pentru a o schimba, folosind forța economică sau cea militară. În felul acesta, vechiul principiu ierarhic al puterilor în sistemul relațiilor internaționale înlăturat prin Tratatul westphalic, este practic reprodus, când pe furiș, când fățiș în mișcarea acestui sistem. Cine poate nega astăzi, după încheierea războiului rece și ieșirea Rusiei din binomul echilibrului de putere mondial, că SUA nu ocupă primul loc în ierarhia puterilor acestui sistem? Orice om obiectiv nu poate să nu recunoască acest fapt real. De altfel, însele SUA prin

¹ SUA produc 30,7% din PNB mondial, aproape tot atât cât produc toate celelalte 25 de țări dezvoltate economic (32,5% din PNB mondial) și mai mult decât 150 de țări din lumea a treia și a doua luate împreună, iar bugetul militar al SUA este mai mare decât al tuturor celorlalte state din lume.

² James Mayall, *Op. cit.*, p.11.

scutierii lor ideologici, nu ezită să-l aprecieze ca atare și, totodată, să-l folosească drept argument justificativ pentru a-și asuma un rol conducător în lumea noului secol. Pentru SUA, aprecia Joseph S. Nye Jr., profesor de guvernământ la vestita Universitate Harvard, problema constă nu în pierderea, cumva a hegemoniei în favoarea altei puteri, căci acest pericol nu există, ci „în adaptarea la schimbările survenite în natura puterii în politica internațională. Numai dacă înțeleg corect natura acestei situații, Statele Unite vor fi capabile să joace necesarul rol conducător în lumea de la începutul noului secol”¹. Cum lumea acestui început de secol este cea a globalizării, apare clar că a „juca necesarul rol conducător în lume” înseamnă asumarea acestui rol de către SUA în calitate de *leadership* mondial în această globalizare.

Devansând puțin o discuție care va forma obiectul unei analize aparte, invocăm aici, punctual, doar două aspecte necesare. Primul are în vedere ecoul ideii de *leadership* mondial al SUA în sânul americanilor. Eco-ul este cel de prestigiu și autoritate, valori pe care americanii le asimilează nu fără mândrie: pe de o parte pentru că este vorba de țara lor, iar pe de altă parte, pentru că sunt coautori la crearea acestor valori. Al doilea aspect se referă la urmările psihologice și politice ale ideii de lider mondial al SUA. Conștientizarea acestui rol înseamnă socializarea prestigiului și autorității sale, fapt care premisează favorabil consensul național și personalizarea unui ideal colectiv de sprijinire a poziției SUA de lider mondial.

În străinătate însă, păreri despre rolul SUA în echilibrul mondial contemporan sunt diferite. Dacă în ceea ce privește ocuparea de către SUA a primului loc în ierarhia puterilor economice, militare și culturale din lumea contemporană este recunoscut, cu sau fără plăcere, de oricine, nu același lucru se întâmplă cu „necesarul lor rol conducător”. Autoasumarea de către SUA a acestui rol generează multe opinii și chiar acțiuni contrare SUA. Așa este cazul cu NATO, din conducerea căreia americanii nu vor să cedeze nimic europenilor și tot îi amăgesc cu ideea de parteneriat; sau cazul războiului irakian din 2003, de împotrivire, nu numai în cercurile intelectuale în general, ci și în cele conducătoare ale statelor, unele chiar aliate ale Americii. Acuzele sunt multiple: că americanii se consideră un popor ales, că absolutizează interesele naționale pe plan internațional, că folosesc dreptul forței etc. Se pare însă că antiamericanismele, indiferent de unde vin: de la francezi, germani, ruși, arabi etc., nu-i sperie deloc pe americani, ei urmărindu-și obiectivele de lider mondial, reflectat atât de clar în „necesarul lor rol conducător” în lumea contemporană pentru promovarea echilibrului mondial de puteri, creat după încheierea războiului rece, echilibru în care SUA sunt în vârful piramidei.

¹ Joseph S. Nye Jr., *Transformarea puterii la nivel internațional*, în: Sinteza nr. 86, 1991, p. 7.

5.2. Războaiele în dinamica suveranității naționale. Trecut și prezent

Alături de „echilibrul de putere” internațional și de „rolul special al marilor puteri” în ierarhizarea acestui echilibru, războaiele constituie o altă componentă relațională în sistemul suveranității naționale. Problemă veche și mereu nouă, aceste războaie, din păcate, își continuă cariera și astăzi, în cadrul globalizării, chiar dacă termenii lor generali – modul de implicare a comunității internaționale, motivația obiectivelor urmărite și formele lor – cunosc veritabile mutații față de trecut. Întrucât aceste mutații sunt opera firească a trecutului, apare normal ca identificarea lor să pornească de la descifrarea premiselor care le-au generat.

Mai întâi, se cuvine să precizăm, de la început, chiar dacă prin aceasta nu descoperim America, un adevăr cu caracter de premisă. Avem în vedere faptul că războaiele reprezintă un însoțitor permanent al istoriei umanității, că motivația lor primară a fost accesul comunităților umane la resursele naturale necesare și că acest acces s-a realizat prin acțiunea armată pentru cucerirea teritoriilor pe care se aflau resursele râvnite. Pe parcursul timpului, la motivațiile primare ale războaielor s-au adăugat numeroase alte cauze, generând cunoscutele războaie religioase și de succesiune la tron, războaiele de eliberare națională și constituirea de noi state suverane, războaie interetnice și civile, războaiele de partizani, teroriste etc.

Indiferent de motivele lor curente și de timpul când au loc, războaiele atacă, de regulă, instituția suveranității, fie extinzând-o asupra unor noi teritorii și populații în cazul invadatorilor și învingătorilor, fie restrângând-o sau chiar înlăturând-o în cazul celor învinși. Pe fondul general al acestei evoluții istorice se pune, credem, problema raportului dintre războaie și suveranitatea națională în epoca modernă sau preglobalizare, ca și în epoca postmodernă, *recte* a globalizării.

Epoca modernă

Prin încheierea Tratatului de pace de la Westphalia și acceptarea de către suveranii semnatori a echilibrului de forțe pe plan european din acel moment, s-a instaurat, într-adevăr, pacea, dar prin aceasta nu s-a înlăturat și posibilitatea războaielor în viitor. Dimpotrivă, necesitatea acestora a fost acceptată în „regulile jocului” noii ordini internaționale tocmai pentru apărarea păcii și a echilibrului. Posibilitățile de a porni un eventual alt război erau date de însele limitele stabilite de către semnarii acordului. Era clar însă, că statele nu puteau rămâne împietrite în această situație și nici să se dezvolte uniform fără a schimba raporturile de forță dintre ele. Era firesc, așadar, să apară noi asemenea raporturi, de unde și noi surse de conflict de interese. În cazul apariției unor asemenea conflicte între suverani, apelul la război reprezenta singurul mecanism instituționalizat ca

ultim mijloc de rezolvare a acestora, pentru păstrarea echilibrului de putere dat sau crearea unui nou, corespunzător noilor forțe apărute între timp.

Întreaga desfășurare a epocii moderne post-Westphalia și până astăzi, confirmă prezența unui șir continuu de războaie, având, în diferite perioade, forme și cauze diferite. Din perspectiva relațiilor cu suveranitatea, la începutul perioadei moderne au predominat, în principal, două tipuri de războaie – de succesiune la tron și de expansiune și dominație a marilor puteri europene, atât pentru hegemonie pe continentul european, cât și pentru crearea imperiilor coloniale. În toate cazurile, războaiele au pus în discuție suveranitatea națională și frontierele statale.

Nu de puține ori, succesiunea la tron a caselor dinastice domnitoare a implicat adevărate războaie civile fratricide, care au angajat în lupte mai multe țări, căpătând astfel caracterul unor conflicte de dimensiuni europene. Amintim, cu titlu de exemplu, războaiele de succesiune la tronul Spaniei din 1701-1714 și la tronul Austriei 1740-1748, la care au participat, pe de o parte: Prusia, Franța, Spania, Bavaria, Saxonia și Sardinia, iar pe de altă parte Austria, Rusia și Anglia. Astăzi această sursă de război, practic, nu mai există, deși ideea de succesiune o regăsim nu numai în regatele care mai există încă, dar și extinsă la unele regimuri republicane. Ne referim concret la Coreea de Nord și la Siria, unde puterea a fost transferată fiilor foștilor conducători.

Sursa cea mai importantă însă a războaielor din epoca modernă a constituit-o tendința de expansiune teritorială a marilor puteri imperiale și formarea sistemului colonial internațional, de natură feudală și capitalistă.

În primul caz, al imperiilor tipic feudale în plină epocă modernă, cele mai semnificative au fost Turcia otomană și Rusia țaristă. Ascensiunea, ca și declinul lor au fost însoțite de numeroase războaie extrem de sângeroase și distrugătoare nu numai pentru cuceriri de noi teritorii și popoare ori pentru apărarea lor de mișcările naționale eliberatoare ale țărilor ocupate, ci și între ele pentru reîmpărțirea sferelor de ocupație și de influență. Numai conflictele reciproce, cunoscute sub denumirea de „războaie ruso-turce” duse într-o perioadă de 166 de ani, între 1711-1877, au însumat 40 de ani de război efectiv, adică la fiecare 4 ani, unul a fost de război! Evident, la aceste războaie – și ele n-au fost singurele pe care le-au avut cele două imperii – au participat, din motive de echilibru de forțe, și marile puteri europene: Anglia, Franța, Austria și Prusia, când de partea Rusiei, când de partea Turciei, în funcție de cum se înclina balanța forțelor. Amintim cu acest prilej că 7 din toate cele 8 conflicte mari ruso-turce s-au desfășurat pe teritoriul Principatelor Române – Muntenia și Moldova – suferind pierderi materiale și umane enorme. Am invocat aceste războaie pentru că urmările lor – întârzierea dezvoltării social-economice a țărilor subjugate de ruși și turci – se resimt și astăzi, formând marea problemă a decalajelor economice a țărilor balcanice, între ele și România, ca și a celor din Asia centrală. Aceste două imperii au rămas în istorie în categoria celor exclusiv

parazitare: au cucerit doar ca să stoarcă bogățiile țărilor ocupate, neconstruind nimic, cât de puțin, pe linie de civilizație și cultură.

În cel de-al doilea caz, al războaielor de afirmare și expansiune a capitalismului, o privire de ansamblu ne îngăduie următoarea constatare: că ele au început în perioada acumulării primitive a capitalului și a debutului industrializării, fiind marcate de marile descoperiri geografice și războaiele pentru formarea imperiilor coloniale. Peste timp, ciclul acestor războaie se încheie cu cele două mondiale, cele de eliberare națională și destrămarea imperiilor coloniale și *Războiul Rece*. Ciclul însă se redeschide, la cumpăna dintre milenii, printr-un alt tip de războaie: teroriste și antiteroriste. Așadar, și istoria războaielor din epoca modernă este lungă, practic de cinci secole și bogată în evenimente, antrenând, practic, evoluția întregii omeniri și deseori schimbări radicale de situații. Aceasta pe de o parte. Pe de altă parte, reținem că în întreaga epocă modernă, războaiele s-au dus atât de fiecare mare putere pentru cucerirea de noi teritorii și popoare, cât și între ele pentru reîmpărțirea teritoriilor ocupate. Primele războaie coloniale din epoca modernă le-au dus Spania și Portugalia, tot ele fiind și primele puteri imperiale care și-au pierdut coloniile. Spania, de pildă, în urma descoperirilor geografice, a ajuns doar într-un secol, al XVI-lea, la un imperiu însumând 17,2 mil. kmp¹. Pe parcursul timpului, în numeroase războaie cu Franța, Anglia și SUA, Spania își pierde practic posesiunile coloniale. Și mai numeroase au fost războaiele coloniale ale Angliei, Franței, Olandei, Belgiei etc. Folosind războiul ca mijloc de expansiune internațională, Anglia și-a format un imperiu de 42 mil. kmp, fiind prezentă masiv practic pe toate continentele extraeuropene, iar Franța un imperiu similar de 18 mil. kmp. Ele și-au pierdut aceste imperii colosale, definitiv, după al doilea război mondial, până în 1960, când întregul sistem colonial al capitalismului a fost înlăturat, nu prin bunăvoința și generozitatea marilor puteri, ci prin lupta crâncenă dusă de către mișcările de eliberare național-colonială. S-au format astfel nu mai puțin de 87 de noi state suverane.

Dar, în perioada modernă la care ne referim aici, marile puteri europene au dus numeroase războaie nu numai pentru cucerirea de noi teritorii și formarea de colonii ci, în același timp, și pentru supremația pe continentul lor. Amintim, în acest sens, mai ales șirul lung de războaie anglo-franceze de peste 100 de ani pentru hegemonia europeană, urmat, după 1870, de un alt șir de războaie, de această dată franco-germane, mai reduse numeric dar mult mai distrugătoare. Este vorba de războiul din 1870-1871, când Franța a fost umilită, atât prin învingerea și ocuparea ei de către trupele germane, cât și prin obligarea ei la plata unor mari despăgubiri de război, care au contribuit la industrializarea rapidă a Germaniei. Același război este important și din altă perspectivă: inaugurează o nouă perioadă de lupte pentru hegemonie pe continent, de această dată

¹ Imperiul spaniol cuprindea: Țările de Jos, Regatul Neapole, Algeria, Tripolitania, Tunisia, America Centrală și de Sud, Filipinele și Portugalia.

combatanții fiind nu franco-englezii ca până atunci, ci franco-germanii, luptă care se va încheia o dată cu al doilea război mondial și trecerea la integrarea vest-europeană.

Dar, caracterizarea raportului dintre suveranitatea națională și războaiele duse de marile puteri ar fi incompletă dacă nu ne oprim și la urmările celor două războaie mondiale și ale războiului rece, practic, mai „mondial” decât precedentele. În toate cazurile, se produc schimbări majore în dinamica suveranității naționale, atât pe plan european, cât și pe cel mondial.

Primul război mondial¹. Declanșat de marile puteri imperiale central-europene, Austro-Ungaria și Germania, din dorința de noi acaparări teritoriale², războiul a pus în discuție, în fapt, soarta suveranității statale a tuturor celor 33 de țări participante la ostilitățile sale. Pe de o parte, prin înfrângerea și destrămarea celor două imperii instigatoare, războiul a distrus vechiul echilibru de puteri cu sistemul său de suveranități statale care existau, încremenite încă din 1815 în capcanele contrarevoluționare și antinaționale ale Sfintei Alianțe create în acel an³. Pe de altă parte, același război a produs în locul lor un nou echilibru de putere și un nou sistem de suveranități statale. El a reprezentat, astfel, un enorm pas înainte pe calea modernizării instituționale a suveranității statale în spațiul din centrul și estul european. Modernizarea, o veritabilă mutație în domeniu, a constat în procesul istoric de „naționalizare” a suveranității monarhice prin transferul ei din autoritatea absolută a suveranului domnitor în autoritatea națiunilor eliberate din aceste imperii.

Există cel puțin două principii ordonatoare noi care dau suveranității naționale caracter modern: principiul „forței dreptului”, care îl înlocuiește pe cel vechi, „dreptul forței” și „dreptul popoarelor la autodeterminare națională și teritorială”. Se înlocuia astfel, deși limitat la spațiul european amintit, principiul imperialist al cuceririi și subjugării popoarelor cu principiul democratic al libertății națiunilor de a deveni suverane pe teritoriul și destinul lor statal.

Iată, în mod concret, principalele schimbări produse de către primul război mondial în dinamica suveranității naționale și a geografiei politice a teritoriilor statelor:

¹ La război au participat 33 de țări, între care, în calitate de agresori: Germania și Austro-Ungaria, cărora li s-au adăugat Turcia și Bulgaria, cu speranța de a recupera pierderile teritoriale suferite în războaiele balcanice din 1912-1913; în calitate de parte adversă: Franța, Anglia și Rusia țaristă, cărora li s-au adăugat SUA, Italia, România, Polonia etc.

² Austro-Ungaria, folosindu-se de motivul Sarayevo, urmărea să ajungă la Salonic, cu scopul de a recupera pentru ea teritoriile pierdute în Balcani de Imperiul Otoman în descompunere. Iar Germania, ajunsă după unire și câștigarea războiului cu Franța din 1870-1871 a doua mare putere europeană își fixase privirile pe coloniile franco-engleze.

³ Sfânta Alianță a fost creată la inițiativa țarului Rusiei Nicolae I de către națiunile învingătoare în războiul antinapoleonian de la Leipzig din 1814, cu scopul de a combate revoluțiile și mișcările naționale pentru autodeterminarea statal-teritorială.

- destrămarea a trei mari și puternice imperii europene – german, austro-ungar și țarist –, înlăturarea dinastiilor domnitoare de secole și transformarea în republici. Prin această transformare istorică, suveranitatea absolută a capetelor încoronate se transferă asupra popoarelor eliberate;
- spre deosebire de imperiile german și austro-ungar, imperiul țarist rus, surpat din interior de către revoluțiile din februarie și octombrie 1917, s-a reorganizat într-o uniune de 15 republici unionale, în virtutea dreptului la autodeterminare națională a popoarelor, dar și a dreptului de unire a lor într-un sistem federativ unional. Prin această mișcare, inițiată de Lenin, de fapt, vechiul imperiu rus și-a schimbat haina țaristă cu cea sovietică, supraviețuind timp de peste șapte decenii, până în 1990-1991, când s-a prăbușit tot din interior, așa cum se întâmplă, în final, cu orice imperiu;
- apar noi state suverane atât în țările matcă ale imperiilor destrămate – Germania, Austria și Ungaria –, cât și, în rândul națiunilor și teritoriilor eliberate: Cehoslovacia, Iugoslavia, Polonia și România;
- războiul destramă unele imperii coloniale, dar întărește și dezvoltă altele, prin trecerea posesiunilor coloniale germane, formate mai ales după 1880, în stăpânirea învingătorilor – Anglia și Franța. Cu alte cuvinte, vechiul sistem colonial, cu popoare și teritorii lipsite de suveranitate proprie, se întărește considerabil;
- în ambele imperii înfrânte în război au avut loc mari mișcări muncitorești și socialiste, încheiate, temporar, cu proclamarea în anii 1919-1920, a unor republici sovietice în: Bavaria, Bremen, Ruhr, Berlin și Ungaria. Ele au fost înfrânte, prin forță, rapid, dar eco-ul lor se va simți peste ani;
- războiul induce o nouă configurație politică a teritoriilor, conform principiului adoptat de tratatele de pace încheiate în anii 1919-1920 – la: Paris, Versailles, Trianon, Sèvres –, ca teritoriile Austro-Ungariei și Germaniei locuite de alte naționalități să li se atribuie Iugoslaviei, Cehiei, Slovaciei, Poloniei și României;
- se formează o nouă ordine economică și politică internațională, bazată pe un nou echilibru de putere și pe o structură ierarhică schimbată: rolul Angliei de primă putere industrială a lumii până la începutul secolului XX este luat de SUA, țară al cărei cuvânt, având în spate o economie dinamică și un model economic, politic și cultural din ce în ce mai atractiv, se va face din ce în ce mai auzit și luat în considerare în întreaga istorie ulterioară a lumii;
- se creează Liga Națiunilor, imediat după încheierea războiului, în 1919, la Conferința de la Paris, devenind parte componentă a Tratatului de la Versailles. Se lansează în cadrul Ligii două idei conceptuale noi: „securitatea colectivă”, ca singura posibilitate de a crea o pace durabilă și „Statele Unite ale Europei”. Ambele concepte nu s-au realizat în cadrul Ligii,

care și-a încetat activitatea în 1940, dar au reprezentat sămânța care avea să rodească mai târziu, după al doilea război mondial;

- noua ordine politică internațională postbelică nu rezolvă radical contradicțiile dintre marile puteri, prezența lor continuând a fi sursă de noi conflicte și atacuri asupra suveranității. Se mențin regimurile coloniale, autodeterminarea și suveranitatea națională fiind acceptate pentru națiunile europene dar nu și pentru cele coloniale. Așadar, germenii războaielor nu dispăruseră. Se acumulează noi forțe conflictuale atât între marile puteri imperialiste, cât și în sânul mișcărilor naționale de eliberare colonială, sporindu-le acestora elanul de luptă anticolonialistă și convingerea că pot accede la independența și suveranitatea națională.

În concluzie, „din războiul uriaș care a cuprins toate neamurile – cum aprecia marele istoric român Nicolae Iorga urmările acestuia – ieși o nouă lume. Dreptul învinge forța, voința popoarelor înlocuiește cucerirea”. Sub impactul primelor reacții imediat după încheierea războiului, când imperiile german și austro-ungar au fost măturate de pe scena istorică și națiunile eliberate și-au putut organiza state suverane proprii, aprecierea marelui nostru învățat era acoperită de fapte.

Astăzi, însă, ne putem interoga: oare, într-adevăr, în urma războiului, dreptul a învins definitiv forța? Categorie, nu!. Istoria ulterioară a războaielor, nu numai a celui mondial din 1939-1945, ci și a celorlalte din perioada postbelică și a globalizării ne confirmă acest răspuns. Totuși, chiar și atât cât a fost rezolvat, principiul forței dreptului în locul dreptului forței – limitat la națiunile eliberate din fostele imperii (german și austro-ungar) – reprezintă, categoric, o contribuție de mare valoare morală și de perspectivă în relațiile internaționale.

Al doilea război mondial¹ a rămas în memoria omenirii nu numai ca cel mai mare conflict militar și politic cunoscut vreodată în istorie, nu numai ca cel mai mare măcel de oameni organizat științific în lagăre ale morții dar, totodată, și ca cel mai amplu și profund bulversator al suveranității naționale a popoarelor. Inițiatorii războiului – Germania hitleristă, Italia fascistă și Japonia militaristă – îndelung pregătiți în acest scop, sub privirile clemente ale marilor puteri, au urmărit dominația asupra lumii, lichidarea suveranității popoarelor și exterminarea fizică a unora dintre acestea, considerate rasă inferioară².

¹ Desfășurat între 1939 și 1945, la război au participat 72 de țări, cu o populație de 1,7 miliarde de oameni, reprezentând 80% din populația lumii. Populația ucisă: 55 milioane de persoane, din care 30 milioane de militari și 25 milioane de civili. Din aceștia din urmă, 12 milioane, din care 6 milioane de evrei, au fost exterminați fizic în lagărele morții. La cei uciși se adaugă încă 35 milioane de răniți și mutilați. Războiul s-a dus pe trei continente: Europa, Africa și Asia și pe cele trei oceane: Atlantic, Pacific și Indian.

² Germania și Japonia au părăsit Liga Națiunilor în 1933 pentru a fi libere de obligațiile internaționale, în orientarea lor spre înarmare și agresivitate.

Analiza urmărilor războiului din perspectiva dinamicii raporturilor sale cu suveranitatea națională a popoarelor ne îndreptățește, credem, să punctăm următoarele constatări.

În primul rând, prin înfrângerea Germaniei și Japoniei și victoria coaliției antifasciste, s-a restructurat ordinea internațională prin formarea unei noi balanțe de puteri, ierarhizate la vârf de binomul SUA-URSS. Deși diametral opuse ideologic, ambele puteri au avut un punct comun: extinderea sferelor lor de influență pe plan european și mondial. În termenii puterilor suverane, sferele de influență a marilor puteri înseamnă controlul asupra organizării și dezvoltării social-economice și politice a țărilor cuprinse în aceste sfere, inclusiv controlul asupra alianțelor internaționale ale acestora.

În al doilea rând, pe planul dinamicii concrete a suveranității naționale, s-au manifestat practic două tendințe istorice opuse: de extindere geografică a suveranității în unele cazuri și de limitare a ei în altele.

- Extinderea suveranității naționale, produsă în rândul popoarelor extraeuropene, mai ales de pe continentul asiatic și african, a fost rezultatul luptei duse de mișcările de eliberare național-colonială și a destrămării imperiilor coloniale ale capitalismului – englez, francez, olandez, belgian etc. Pe ruinele acestor imperii au apărut, până în 1960, nu mai puțin de 87 de state noi, suverane. Decolonizarea era practic încheiată. Aceasta prilejuia ONU să adopte în 1960 „Declarația cu privire la acordarea independenței țărilor și popoarelor coloniale”, un veritabil certificat de deces al colonialismului capitalist care consfințea, astfel, oficial, de către comunitatea internațională, încheierea unuia din capitolele cele mai dramatice și antiumane ale istoriei omenirii.

Prin dimensiunile lor geografice și demografice, dar mai ales prin resursele lor naturale, noile state suverane reprezentau împreună o nouă forță de talie internațională în structurarea ordinii economice și politice apărută după război. Pentru atragerea acestui bloc în orbita zonei lor de influență, au luptat atât SUA cât și URSS, fiecare folosind în această luptă și aliații săi. Evident, după cum vom arăta mai departe, blocul acestor țări, numite „Lumea a Treia” își are importanța lui internațională și în cadrul globalizării, atât ca sursă de materii prime, cât și ca piețe naționale.

- Limitarea suveranității naționale în șirul de țări intrate în zonele de influență a marilor puteri, mai ales a SUA și URSS, reprezintă cealaltă față a urmărilor războiului. Ne referim, în special, la țărilor eliberate de sub ocupația hitleristă de către URSS, pe care însă aceasta le-a ocupat imediat. Faptul n-a fost întâmplător, el fiind urmarea negocierilor privind împărțirea sferelor de influență după război dintre Winston Churchill și I.V. Stalin la Conferința anglo-sovietică de la Moscova din 9 – 10 octombrie 1944. Marile puteri occidentale antihitleriste, însușindu-și aranjamentele negociate de cei doi, au consimțit să lase în sfera de influență a Uniunii Sovietice țărilor eliberate de armatele sale.

La conferința anglo-sovietică, W. Churchill îi propune lui I.V. Stalin, pe jumătate de coală de hârtie, următoarea repartizare a sferelor de influență¹. Stalin acceptă propunerea:

1. România	2. Bulgaria	3. Grecia	4. Ungaria	5. Iugoslavia
• Rusia – 90% • Occidentali – 10%	• Rusia – 75% • Occidentali – 25%	• Anglia și SUA – 90% • Rusia – 10%	• Rusia – 50% • Occidentali – 50%	• Occidentali – 50% • Rusia – 50%

Și astăzi persistă tulburătoarea întrebare: cum a fost posibilă această părăsire a țărilor balcanice, cărora li s-au adăugat apoi și Polonia, Cehoslovacia și o parte a Germaniei, de către marile puteri occidentale? De fapt aceste puteri au manifestat față de Stalin aceeași atitudine de indiferență cinică și egoism pe care au manifestat-o și față de Hitler: mai întâi, în 1936, când acesta a ocupat Renania, iar Franța nu a reacționat deloc; apoi urmează Anschluss-ul Austriei în 1938, când Chamberlain a spus că „Anglia nu-i interesată de ce se întâmplă la est de Rin”; în fine, urmează Conferința de la München când Franța și Anglia sunt de acord cu cererea lui Hitler față de Cehoslovacia în problema Sudeților, după care, la 14 martie 1939, Cehoslovacia era desființată. Revenind la atitudinea acelorasi mari puteri față de Stalin, credem că în spatele lor se află, de fapt, interesele naționale. Ele și-au dat consimțământul, probabil, ca să-și asigure liniștea și integritatea propriilor țări, amenințate din două surse: pe de o parte de puhoiul armatelor sovietice al căror tăvălug înainta nestăvilit spre inima Europei, în stare să ajungă și la Atlantic și, pe de altă parte, din partea marilor mișcări muncitorești din țările occidentale, radicalizate de insuficiențele severe ale războiului, ca și de ofensiva sovieticilor.

Formal, țările de pe parcela europeană a zonei de influență a URSS erau suverane. În realitate însă, suveranitatea lor era golită de conținut, fiindcă deveniseră un fel de vasali sub suzeranitatea Moscovei. În virtutea acestei „suzeranități”, Moscova n-a ezitat să strivească sub tancuri și să înece în sânge orice încercare de a evada din „vasalitate” și a realiza o suveranitate reală, cum au fost cazurile mișcărilor antisovietice din Berlin în 1953, Budapesta în 1956, Praga în 1968 și altele.

În al treilea rând, lupta dintre cele două mari puteri militare – SUA și URSS – aliate în războiul antihitlerist, dar transformate în adversari de moarte imediat după încheierea conflictului, chiar din 1945-1946 a condus la aruncarea unei cortine de fier peste Europa, divizând-o în două, cu efecte similare și pe plan mondial, precum și la demararea unui alt război mondial, de fapt al treilea, care intră în istorie sub denumirea de războiul rece.

¹ Se citează din Ovidiu Hățărescu: *Winston Churchill, un om pentru istorie*, Casa Editorială ODEON, București, 2002, p. 256.

Cu simțul său de penetrantă observație și premoniție de mare și versat om politic, W. Churchill a sesizat aceste noi tendințe chiar de la apariția lor, imediat după încheierea războiului. Astfel, în faimoasa lui cuvântare din 5 martie 1946, la nici un an de la încheierea ostilităților, ținută în campusul universitar de la Fulton în SUA, în fața unui auditoriu imens de 40.000 de persoane, cuprinzându-l și pe președintele SUA venit special ca să-l asculte, W. Churchill s-a adresat participanților și implicit lumii occidentale cu următoarele cuvinte: „luați seama, v-o spun: timpul s-ar putea să fie scurt... De la Stettin la Triest, o cortină de fier a căzut asupra Europei”.

După ce punctează că URSS impune regimul său comunist în țările din spatele cortinei și că, mai mult decât atât, ea privește tentativ chiar dincolo de aceasta, Churchill, referindu-se la ruși, spunea: „sunt convins că nu există nimic care să fie atât de admirat de către ei ca forța și că nimic nu respectă mai puțin decât slăbiciunea militară”. În fine, încheie expunerea cu o veritabilă chemare la luptă: „ar trebui ca popoarele de limbă engleză să se unească de urgență pentru a înlătura orice ambiție sau aventură”¹. Și în acest caz nu scăpăm de sfidarea unor interogări: dacă știa că rușii admiră atât de mult forța și subapreciază slăbiciunea militară, de ce a consimțit să lase la dispoziția lor jumătate de Europă? Dacă rușii n-ar fi privit tentativ peste cortina de fier, adică în grădina marilor puteri occidentale capitaliste, ar fi chemat oare, W. Churchill „popoarele de limbă engleză să se unească de urgență” pentru a înlătura pericolul? Și de ce numai popoarele „de limbă engleză și nu și cele de limbă neengleză? Probabil că, dacă privirile rușilor se opreau la cortina de fier, W. Churchill ar fi adoptat aceeași atitudine ca și Chamberlain în cazul Renaniei și celorlalte: ce se întâmplă la est de Rin nu ne privește”.

Este clar că al doilea război mondial a închis o epocă, cea modernă și a deschis alta, postmodernă. Analiza epocii moderne ne arată că marile puteri europene au dus nenumărate războaie nu numai pentru noi cuceriri teritoriale, ci și între ele pentru supremație pe continent și în lume, prin reîmpărțirea sferelor de influență. Șirul continuu de războaie care a însoțit epoca modernă, respectiv dezvoltarea capitalismului și a industrializării, motivate de menținerea echilibrului de putere sau de reconstrucția acestuia pe plan european și mondial au reprezentat tot atâtea tentative, fie de atacare a suveranității naționale a statelor, fie de apărare a acesteia de agresiunile externe. În final, marile puteri europene, mai ales Franța și Germania, care reprezintă axul central al stabilității continentului european, au înțeles că problemele pe care le au, teritoriale sau de altă natură, le pot rezolva efectiv nu pe calea războaielor sau a altor confruntări de forță cum au procedat anterior, timp de secole, ci numai prin înțelegere reciprocă, prin negocieri și concesiuni mutuale, de bună credință. Acest nou demers, cu caracter mutant în relațiile internaționale, și-a dovedit viabilitatea în succesul integrării și formării Uniunii Europene. Aceasta este contribuția Europei

¹ Ovidiu Hățărescu, *Op. cit.*, p. 313.

la rezolvarea problemei suveranității naționale a statelor și implicit la promovarea globalizării.

5.3. Revoluțiile – factori modernizatori ai suveranității naționale

Actuala suveranitate națională a popoarelor și-a făcut loc în istorie prin intermediul nu numai a războaielor, ci și a numeroaselor revoluții care au însoțit epoca modernă. Rezumând decenii de frământări și tensiuni sociale, aceste revoluții au meritul istoric de a fi produs „răsturnări creatoare”, permițând astfel omenirii să facă noi pași înainte pe calea progresului. Întrucât revoluțiile sunt expresii ale luptei pentru putere, iar suveranitatea statală constituie axul central al acesteia, era firesc ca „răsturnările creatoare” să cuprindă în ele, ca obiectiv primordial, tocmai transformarea suveranității amintite. Având un caracter antifeudal în primele secole ale epocii moderne și antiimperialist de tip capitalist în secolul al XIX-lea și în prima jumătate a secolului al XX-lea, această transformare a suveranității statale a reprezentat nu o simplă trecere a ei de la un subiect la altul, ci o schimbare a însăși naturii sale. Căci între suveranitatea națională a popoarelor de astăzi și suveranitatea monarhilor absolutiști feudali sau a marilor puteri imperiale a Angliei, Franței etc. asupra coloniilor lor există o deosebire nu de formă, ci de conținut. Așadar, putem stabili o primă concluzie: că revoluțiile sociale sau național-coloniale au reprezentat un factor de transformare modernă a suveranității statale.

Toate revoluțiile epocii moderne, începând cu cea olandeză (1560-1609), prima revoluție burgheză antifeudală din lume și terminând cu cele ale mișcărilor de eliberare național-coloniale din timpul celui de-al doilea război mondial, au adus contribuții la transformarea și modernizarea suveranității statale. Nu toate însă, au aceeași importanță. Între ele, se disting revoluțiile din 1789 din Franța și America de Nord prin marea lor încărcătură istorică. Pregătite economic de dezvoltarea capitalismului și a industrializării și spiritual de ideile umaniste ale iluminismului, aceste revoluții integrează în doctrinele lor principii cu trimiteri directe și în actualitate, la problematica globalizării. Este și motivul pentru care le invocăm aici.

Exprimând revendicările generale ale noilor forțe social-economice din societate, generate de capitalism și industrializare, mesajul doctrinar al acestor revoluții este exprimat sintetic în documentele lor cheie: „Declarația de Independență”, în cazul Revoluției nord-americane, adoptată la 4 iulie 1776 de către Congresul celor 13 colonii engleze și „Declarația drepturilor omului și cetățeanului”, în cazul Revoluției franceze, adoptată de către Adunarea Constituțională, la 26 august 1789.

Din perspectiva discuției noastre despre suveranitate, prezintă interes major cel puțin două dintre prevederile acestor declarații:

- idealul suveranității poporului, respectiv a națiunii;
- drepturile naturale fundamentale ale omului.

- a) Ambele revoluții proclamă principiul suveranității populare. Prin aceasta, ele înfăptuiesc naționalizarea statului și a suveranității sale și ridică poporul la rang de națiuni care, socializată la scara întregii țări, devine forța fundamentală în societate și subiectul de drept al suveranității. Este, evident, un progres cu valoare de mutație istorică, bazată pe transformarea statului monarhic absolutist, de tip feudal, într-un stat republican de tip democratic și transferul suveranității din mâna monarhului în cea a națiunii, multiculturale în cazul Revoluției nord-americane și omogene în cazul Revoluției franceze.
- b) Ambele revoluții proclamă ca drepturi naturale fundamentale ale omului: libertatea, egalitatea și solidaritatea fraternă a membrilor societății; proprietatea individuală și rezistența contra asupririi; legea ca expresie a voinței comune și egalitatea tuturor în fața ei; înlăturarea inegalităților de castă, bazate pe origine etc.

Într-o sinteză generală, am putea spune că idealul suveranității populare și trinitatea principiilor – libertate, egalitate și fraternitate – fac din documentele doctrinare ale celor două revoluții, expresii naționale ale unor drepturi universale ale omului. Așadar, deși porneau din urne particulare diferite, declarațiile celor două revoluții vorbeau, în mod conștient, în numele umanității, nu numai în numele americanilor din cele 13 colonii engleze și al francezilor¹. Tocmai acest umanism universal, preluat de la corifeii iluminismului, conferă actualitate ideilor doctrinare ale celor două revoluții.

Se știe că ideile Revoluției franceze, prin războaiele napoleoniene, s-au răspândit molipsitor în toată Europa și chiar dincolo de frontierele sale. Napoleon a fost, în final, înfrânt, nu însă și ideile revoluției. Dimpotrivă, ele au continuat să germineze mai departe, însuflețind, practic, toate războaiele și revoluțiile ulterioare, din secolul al XIX-lea și al XX-lea. În acest răstimp, dinamica suveranității din spațiul european și extraeuropean a cunoscut trei momente majore.

Primul, consecutiv Revoluției din 1848, este marcat de cucerirea suveranității naționale de către poporul italian și de cel german: poporul italian – prin lupta de independență națională contra Austriei și Franței, concretizată în unificarea Italiei în jurul statului-nucleu al Piemontului (1859-1861), iar poporul german (1864-1870), prin lupta de independență față de danezi, austrieci și francezi.

Al doilea moment major îl constituie extinderea suveranității în urma primului război mondial (1914-1918), prin destrămarea imperiilor german și austro-ungar și formarea de noi state independente în centrul și estul european.

În fine, al treilea moment istoric îl constituie al doilea război mondial (1939-1945), în urma căruia s-au destrămat marile imperii coloniale: englez, francez etc. și noi popoare, mai ales din Asia și Africa, au devenit suverane, organizându-se, până în 1960, cum am spus, 87 de noi state.

¹ James Mayall, *Op. cit.*, p.16.

6. DINAMICA SUVERANITĂȚII NAȚIONALE ÎN CADRUL GLOBALIZĂRII

6.1. Opinii privind viitorul suveranității naționale

Dacă admitem schema simplificatoare din gândirea lui James Kurt¹, după care istoria umanității ar cunoaște trei trepte succesive de dezvoltare – premodernă, modernă (de la Renaștere și până la al doilea război mondial) și postmodernă, (perioada postbelică, dominată de globalizare și revoluție informațională) – în acest caz, suveranitatea națională apare ca o creație proprie epocii moderne și supusă legilor acesteia. Negând la timpul său epocă anterioară, premodernă, epoca modernă, maturizându-se timp de peste cinci secole, este, la rândul său, negată de către noua epocă istorică, postmodernă. Așadar, urmându-și epoca în care își are geneza și evoluția, suveranitatea națională ar trebui și ea să se supună legii hegeliene a autonegării. Pe temeiul acestei logici, adepții radicali ai globalizării își sprijină teza conform căreia, astăzi, suveranitatea națională ar fi devenit un fenomen caduc și deci o frână în calea acestei globalizări, care trebuie înlăturată.

Dacă realitățile societății contemporane s-ar rezuma la cele reflectate de această schemă de gândire, problematica raportului dintre suveranitate națională și globalizare ar fi relativ simplă. Aceste realități sunt însă, mult mai complexe.

În primul rând, pentru că schema amintită sintetizează doar experiența istorică a țărilor capitaliste dezvoltate. Este adevărat că această experiență are un caracter promotor în istoria societății umane, reprezentând locomotiva acesteia. Cu toate acestea, țările dezvoltate nu sunt singurele în lumea contemporană. Alături de ele există, de asemenea, țările din imensa lume a țărilor în curs de dezvoltare, ca și cea a țărilor în tranziție. Aceasta pe de o parte. Pe de altă parte, actuala comunitate internațională este formată, ca nivel de dezvoltare, de țări aflate în societatea informațională, la capătul ei de sus și de țări agrare la celălalt capăt. Între aceste două extreme se află țări cu profiluri economice diferite, ca țări semiagrar, semiindustriale etc. Ca urmare, viața națională și internațională a societății umane contemporane cuprinde suficiente alte experiențe istorice care, prin natura lor, pot să submineze autoritatea regulii generale cuprinse în schema lui James Kurt. Ne referim concret la așteptările diferitelor grupe de țări de la suveranitatea națională, care nu pot fi identice între ele. Aceasta pentru simplul fapt că țările în curs de dezvoltare și cele ex-socialiste europene și-au cucerit suveranitatea națională în lupta dură și lungă antiimperialistă de-abia în perioada imediată de după încheierea războiului mondial, în cazul primelor și după 1989 în cazul celorlalte. În schimb, în țările

¹ James Kurt, *Către o lume postmodernă*, în: Sinteza, nr. 96, 1993, p. 8.

capitaliste dezvoltate, suveranitatea națională s-a copt și răscopt timp de câteva secole.

În al doilea rând, schema în discuție nu ține seama nici de faptul că însăși grupul țărilor capitaliste dezvoltate nu se prezintă monocolor în problematica raporturilor dintre suveranitatea statelor naționale și globalizare. Existența unor puternice divergențe de interese naționale se reflectă în diferențe similare și în ceea ce privește soarta suveranității statelor lor naționale în cadrul globalizării.

Departate de a fi întâmplătoare, aceste divergențe există în realitatea ca atare nu ca niște cazuri izolate, ci ca o țesătură generală a întregului sistem de relații interstatuale, implicat de globalizare. Dintre numeroasele fapte ilustrative în acest sens, invocăm doar unul singur, suficient de grăitor atât ideatic cât și prin sursa elevată din care provine. Este vorba de rechizitoriul unor politicieni englezi de vârf, pe care-l fac, de regulă, Uniunii Europene, învinuind-o chiar de imperialism și de încălcarea entității statului-național și a suveranității naționale. Iată principalele păreri cuprinse în acest rechizitoriu făcut de Margaret Thatcher.

- După colapsul marilor imperii coloniale din secolul XX (francez, englez, olandez, belgian, spaniol, portughez și mai târziu cel sovietic), doamna de fier a Angliei apreciază că „au mai rămas doar două: China... și Uniunea Europeană”.
- Uniunea Europeană „reușește să reducă suveranitatea parlamentară și să abolească domnia legii”. Dar „noua configurație nu are nici o șansă de izbândă. La modă este statul-națiune, loialitatea față de statul-națiune”.
- „Nu am votat pentru o piață comună ca să văd cum suntem privați de suveranitate”.
- „Vremea imperiilor a trecut. Această situație nu va mai dura”. Și nu va mai dura pentru că, spunea Margaret Thatcher, „conducătorii politici nu sunt puși să accepte realitatea. Eu cred că rolul nostru este să schimbăm inevitabilul”¹.

Evident, sunt incitante, dar și discutabile aceste păreri cu privire atât la natura imperialistă a Uniunii Europene și la viitorul său incert, cât și la puterea politicianilor de a nu accepta realitățile ca ceva inevitabil și de a crea altele după dorință. Nu sunt discutabile însă contradicțiile care transpar dincolo de aceste păreri dintre interesele naționale ale Angliei și cele ale Uniunii Europene, dominate tot mai evident de rivalele sale istorice – Germania și Franța –, ambele mai puternice. Cazul însă nu este izolat; el privește toate țările participante la integrarea europeană și mondială.

Există o legătură organică între părerile asupra globalizării și părerile despre dinamica suveranității naționale în cadrul ei: primele determină și părerile asupra suveranității. Cu privire la globalizare, excluzând deocamdată, nuanțele, există deosebiri fundamentale, atât de concepție, cât și de metodă. Vom analiza mai pe larg această problemă într-un capitol special. Aici doar semnalăm

¹ Nathan Gardels, *Op. cit.*, p. 97-98.

punctual că, în principiu, unii acceptă fără rezerve globalizarea, în timp ce alții, mai ales din tabăra naționaliștilor, o resping tot fără rezerve, generând astfel cele două curente fundamentale: proglobalizare și antiglobalizare. La rândul lor proglobaliștii se bifurcă și ei în două tabere distincte, în funcție de metoda înfăptuirii globalizării: unii – numiți suveraniști – gândesc că aceasta se poate înfăptui menținând suveranitatea națională a statelor, prin organisme internaționale coordonatoare cu caracter interguvernamental, împuternicite de statele naționale; alții – numiți federaliști – concep globalizarea prin crearea de organisme internaționale supranaționale/suprastatale care preiau, în competențele lor decizionale, prerogativele suveranității naționale. Evident, între aceste două curente oarecum extreme, de contestare a autorității statale sau de respectare a acestei autorități – există numeroase scheme de gândire intermediare, care încearcă să demonstreze, nu fără succes, că suveranitatea națională contemporană, ca și statul-națiune de care aparține în mod necesar, nu vor dispărea, dar nici așa cum sunt acum, încremenite de vreme în formele lor clasice, nu vor rămâne. Cu alte cuvinte, se vor restructura și adapta la cerințele globalizării!

6.2. Transformările internaționale contemporane – modelatoare ale dinamicii suveranității naționale

Evoluția suveranității statelor naționale în cadrul globalizării acoperă de fapt, întreaga perioadă postbelică. Ea a fost și este marcată de o serie de evenimente istorice cu rol de factori politici modelatori ai suveranității amintite. Avem în vedere mai ales: formarea unei noi ordini internaționale prin victoria asupra Germaniei hitleriste și Japoniei militariste; decolonizarea și formarea de noi state suverane; declanșarea războiului rece și divizarea omenirii în două blocuri, capitalist și comunist; încheierea războiului rece și restructurarea ordinii internaționale; unificarea Germaniei; revoluțiile antisovietice și antisocialiste din centrul și estul Europei; destrămarea imperiului sovietic și formarea de noi state suverane; războaiele regionale și terorismul internațional și războiul antiterorist. Simpla lor enunțare ne arată că aceste evenimente istorice, prin amploarea și adâncimea lor transformatoare, influențează nu numai viitorul suveranității naționale a statelor în cadrul globalizării ci, implicit, viitorul omenirii în ansamblul ei.

Limitându-ne strict la suveranitatea națională, se cuvine să subliniem, de la început, că aceste evenimente contemporane nu au influențat-o în mod egal și în același sens. Dimpotrivă, fiind de natură diferită, atât prin cauzele care le determină, cât și prin mecanismele de acțiune, și influența lor este diferită, ea îmbrăcând forme extrem de complexe și contradictorii. Aceasta explică de ce, imediat după încheierea războiului, în unele cazuri a fost stimulată dezvoltarea suveranității naționale, prin extinderea ei pe noi arii geografice datorită decolonizării, în timp ce, în alte cazuri, a avut loc o limitare severă a suveranității prin

transferul unor prerogative în afara cadrului național. Cu aceste evoluții complexe și contradictorii, problemele suveranității naționale intră în sfera globalizării, ca premisă inițială creată imediat după război și modificată după aceea. Evident, necesitatea cunoașterii acestor fenomene constituie un îndemn suficient pentru investigarea lor.

6.2.1. Crearea unei noi ordini internaționale

Reprezentând primul eveniment istoric, apărut imediat după încheierea războiului mondial (1945), noua ordine internațională s-a format sub comanda competitivă a puterilor mondiale: SUA și URSS. Având rolul principal, dacă nu chiar determinant în victoria coaliției antihitleriste și antijaponeze, cele două mari puteri mondiale, folosindu-se de dreptul învingătorului, și-au instituit dominația pe teritoriul țărilor eliberate și ocupate de armatele lor. Practic, imediat după conflagrație și continuând până la destrămarea imperiului sovietic (1989-1991), lumea s-a divizat în două blocuri opuse și izolate între ele – comunist și capitalist – sub conducerea binomului puterilor mondiale, URSS și SUA.

Aliate și prietene în timpul războiului antifascist, după ce l-au câștigat prin învingerea dușmanului comun, ele au devenit adversare de moarte, urmărindu-și reciproc pieirea și hegemonia mondială. Adversitatea dintre ele, de proveniență ideologică, se află incastrată în însăși fibra regimurilor social-economice și politice ale fiecăruia; ea este expresia contradicției dintre capitalism și comunism. În timpul războiului, această contradicție a fost adormită, pentru că în fața celor doi adversari potențiali, SUA și URSS, a existat un pericol comun mai mare, dat de tendința de expansiune teritorială și ideologică a hitlerismului. Disparând acest pericol, contradicția ideologică dintre cele două puteri a fost trezită, transformând alianța lor în adversitate. Este greu de spus dacă și cât din această transformare este de proveniență ideologică și cât din motive de hegemonie mondială.

Fiecare rival, SUA și URSS, patronând blocul său de state, și-a construit relațiile dintre el și membrii componenți ai blocului într-o manieră care configurează, nemărturisit, relațiile de vasalitate bazate pe capitulațiile din feudalitate. Evident, un asemenea tip de relații internaționale implică *de facto* o severă amputare a suveranității naționale a „vasalilor”. Întreaga istorie postbelică a omenirii și, în cadrul ei, dinamica suveranității popoarelor până la încheierea războiului rece a stat sub semnul acestei divizări opuse. Aceasta pe de o parte. Pe de altă parte, aceeași istorie poartă pecetea nu numai a deosebirilor dintre cele două blocuri opuse, ci și a unor asemănări dintre ele cu tentă globalizantă.

Este vorba de faptul că ambele blocuri au avut o concepție relativ similară asupra statului-națiune și a celorlalte identități și valori naționale: suveranitatea, frontierele statale, complexele economice naționale, locul intereselor marilor puteri în cadrul blocului și chiar pe plan mondial etc. Încă din deceniul al șaptelea au apărut în ambele blocuri voci care apreciau că statul național este caduc

istoric, că suveranitatea națională trebuie ciuntită, că frontierele statale sunt prea rigide și trebuie elasticizate, că actualele complexe naționale sunt prea înguste și nu mai oferă cadrul necesar progresului dacă nu sunt deschise spre exterior și cuprinse în complexe economice internaționale integraționiste, că interesele marilor puteri ar reprezenta interesele generale ale blocului etc. Aceste elemente și altele similare sunt reluate mai târziu și dezvoltate, devenind puncte de reper pentru globalizare.

6.2.2. Decolonizarea; impactul său asupra extinderii suveranității naționale

Proces de anvergură istorică, deconolizarea, adică destrămarea marilor imperii coloniale ale capitalismului, a dus la extinderea internațională a suveranității naționale prin organizarea a 87 de state noi, independente, mai ales pe continentele Asiei și Africii. S-a format astfel o nouă structură politică internațională în cadrul ordinii mondiale postbelice. Operă lentă a trecutului, dar cu acumulări continue de noi forțe reactive, revoluțiile antiimperialiste ale mișcărilor de eliberare național-coloniale s-au desăvârșit în primul deceniu postbelic. Prin victoria lor, aceste mișcări naționale s-au înscris astfel între factorii care au stimulat dezvoltarea suveranității naționale.

Noile popoare suverane și-au cucerit recunoașterea internațională a entității naționale și a celorlalte valori și însemne naționale în lupta acerbă cu marile puteri imperialiste, mai ales cu Anglia și Franța. Pierzându-și prerogativele suverane asupra țărilor coloniale, semicoloniale și dependente, fostele puteri imperialiste au încercat să recupereze totuși ceva din aceste prerogative, pentru a menține țările eliberate în zona lor de influență. În acest scop, ele au „inventat” și pus în scenă formule noi de continuare a relațiilor de dependență, sub denumirea, cu frumos sunet democratic, de asocieri internaționale sau comunități de state independente. În mod curent, ele se numesc: *commonwealth* – în cazul imperiului englez, zonă francofonă – în cel al Franței și zonă preferențială de schimb – în cazul SUA. Probabil că acest demers, pornit din nevoi, dar și din orgoliu, constituie un reflex al tuturor marilor puteri după ce și-au pierdut imperiile. Și Rusia sovietică, un alt mare imperiu, imediat după dezmembrare, a apelat la aceeași formulă, creând Comunitatea Statelor Independente (CSI), pe care însă și-o dorește mai mult decât o simplă zonă preferențială de schimburi economice, din moment ce propune în acest scop o monedă unică, o armată comună, politică externă comună etc., toate cu adresă clară la limitarea suveranității naționale a tinerelor state independente.

Cercetând dedesubturile acestor noi aranjamente internaționale între foștii stăpâni și supușii lor, formate după decolonizare, politologul francez, François Duchene, referindu-se concret la *Commonwealth*-ul englez, formula unele aprecieri care merită reținute. „Noile state – spunea el – nu părăsesc imperiul, care astfel este reconstituit în *Commonwealth*-ul de state libere”. Remarcând

apoi că acesta „apărea Londrei ca o formă nouă de asociere mondială în serviciul păcii, ca și un punct de sprijin a grandoarei britanice”, François Duchene își încheia analiza cu concluzia că, în fond „*Commonwealth* este o sursă de materii prime și piață de desfacere, ambele privilegiate pentru Anglia”¹, așa cum erau aceste țări și în perioada anterioară. Departate de a fi o angoasă antiengleză, alimentată cumva de cei peste 100 de ani de războaie anglo-franceze în trecut sau de actualele mârâieli obstrucționiste ale britanicilor față de progresul UE, aprecierea lui François Duchene exprimă categoric un adevăr, valabil nu numai în cazul concret analizat de autor, ci și în celelalte cazuri ale fostelor imperii coloniale. Rezultă, așadar, că noile forme de aranjamente internaționale instituționalizate între țările metropole și fostele lor colonii subminează temeliile suveranității naționale nu ale Angliei, Franței, Rusiei sau SUA, ci ale statelor „libere” noi, folosite și astăzi, ca și în trecut de foștii lor stăpâni ca surse de materii prime și piață de desfacere, dar și ca aliați în jocurile politicii internaționale.

6.2.3. Războiul rece: reconfigurări ale suveranității naționale

Există două momente distincte în evoluția acestui război, ambele de importanță istorică pentru dinamica suveranității naționale în cadrul perioadei postbelice. Sunt esențiale aceste momente, pentru că de fiecare dată s-a schimbat profund ordinea economică, politică și militară mondială și tot de fiecare dată s-a schimbat și configurația geopolitică a suveranității naționale. Care sunt și în ce constă aceste momente?

- **Primul moment** cuprinde declanșarea războiului rece și amplificarea înăbușitoare a evoluției sale. Declanșat imediat după încheierea conflagrației mondiale, când tunurile încă nu încetaseră bine, războiul rece a fost condus, practic, de către marile puteri ale momentului, Uniunea Sovietică și Statele Unite ale Americii. Ele erau rivale, ocupând poziții opuse. Lupta dintre aceste puteri mondiale a dominat istoria postbelică a omenirii până la revoluțiile antisovietice și anticomuniste din 1989-1991. Protagonistii săi, SUA și URSS s-au impus ca atare prin însăși modul în care a fost obținută victoria în războiul antifascist. Cum remarcă pe bună dreptate și cunoscutul politolog american, Zbignev Brzezinski, „înfrângerea Germaniei a fost în mare măsură pecetluită de cei doi învingători extra-europeni, Statele Unite ale Americii și Uniunea Sovietică, care au devenit moștenitoarele nerealizate ale tendințe ale Europei spre supremație mondială”².

¹ François Duchene, *La Grande Bretagne et les debuts de la construction européenne*, comunicare în volumul: „*Europe, Hier – Aujourd’hui – Demain*”, Ed. Economica, Paris, 2001, p. 64.

² Zbignev Brzezinski, *Marea Tablă de Șah. Supremația americană și imperatiile sale geopolitice*, Editura Univers Enciclopedic, București, 2000, p. 15-16.

Miza războiului rece era triplă: exercitarea de către fiecare putere a hegemoniei în cadrul blocului propriu, distrugerea adversarului și realizarea supremației mondiale. Lupta angajată în acest scop de către protagoniștii celor două blocuri opuse – comunist și capitalist – se ducea pe viață și pe moarte. Întrucât însă, fiecare adversar participant la luptă acționa nu numai în nume propriu, ci și în numele unui ideal în care credea – SUA în numele sistemului capitalist, iar URSS în numele sistemului socialist – lupta dintre ei angaja, de fapt, soarta celor două sisteme diametral opuse. De aceea, fiecare adversar competitor, SUA și URSS, dacă învingea, își asigura nu numai propria salvare, ci implicit și dominația în lume a lui și a sistemului său. Evident, această perspectivă istorică avea un impact tulburător asupra suveranității statelor: ele erau nevoite să renunțe la unele prerogative naționale în favoarea blocului de care aparțineau. La începutul războiului rece, nu era clar cine va câștiga. Fiecare adversar însă credea în steaua lui, trimițând în lume, odată cu semnalele progresului în domeniul economiei, științei și înarmării și mesaje ideologice pline de optimism istoric.

Mijloacele de luptă în războiul rece. Cele două blocuri angajate în luptă au folosit o paletă largă de mijloace, generale și specifice, în funcție de puterea lor economico-financiară și abilitatea folosirii acestora. Între aceste mijloace, credem că merită a fi reținute:

- a) constituirea unor forțe militare comune, instituționalizate în organizațiile militare proprii – NATO, în cazul blocului capitalist și Tratatul de la Varșovia, în cazul celui comunist;
- b) cursa „îndrăcită” a înarmărilor, tot mai amplă și costisitoare și bazată pe cele mai noi descoperiri tehnico-științifice;
- c) folosirea comerțului exterior ca armă de influențare a dezvoltării și coeziunii participanților la fiecare bloc, dublat de o amplă și agresivă propagandă ideologică, organizată la scară internațională, pentru manipularea opiniei publice din blocul advers, dar și pentru câștigarea de noi aliați, mai ales din rândul țărilor nealinate;
- d) atacarea punctelor vulnerabile din viața social-economică și politică a țărilor din blocul advers. De pildă, Uniunea Sovietică, acționând în numele internaționalismului muncitoresc, s-a folosit, în ofensiva ei anticapitalistă, de mișcările muncitorești foarte active în primele decenii postbelice, conduse de partidele comuniste naționale sprijinite consistent de Moscova. Și SUA, împreună cu aliații săi europeni, au speculat slăbiciunile economice ale țărilor socialiste, atribuindu-le incapacității regimului dictatorial care omora din fașă libertatea individuală și interesul personal. O rețea largă de unități radio, ziare, reviste și alte publicații inundau informațional țările comuniste.

Războiul rece a cunoscut pe parcurs o amplificare continuă, marcată de mai multe momente distincte, unele de ascensiune, altele de acalmie sau chiar declin a luptei dintre adversari. Între acestea, un impact mondial au avut trei evenimente: producerea bombei atomice și de către sovietici, crearea rachetelor

intercontinentale și lansarea primului satelit în jurul Terrei cu om la bordul său, Yuri Gagarin (1956). Prezența bombei atomice în arsenalul de armament al ambilor rivali făcea ca un război direct între ei să nu fie posibil fără să se distrugă atât ei înșiși, în mod reciproc, cât și zone întinse ale umanității. În urma acestei severe autoconstrângeri reciproce a adversarilor, un conflict armat frontal între ei nu mai era posibil, dar rămânea posibilitatea altor conflicte, duse la periferia imperiilor. Războiul din Coreea (1950-1952), unde SUA participa direct la conflict, ajutând pe cei din sud împotriva forțelor comuniste din nord, sprijiniți de ruși și chinezi și favorizând astfel spargerea țării în două state existente și în prezent; blocada Berlinului; sprijinirea separatismului Chinei insulare Taiwan; războiul din Vietnam etc. se încadrează în această categorie de conflicte, zise „indirecte” între cei doi rivali. Prin puterea ei de distrugere în masă, bomba atomică i-a împins pe adversari să accepte trecerea la negocieri pentru limitarea cursei înarmărilor și menținerea păcii, negocieri care continuă și astăzi cu Rusia, moștenitoarea URSS.

În ceea ce privește lansarea primului satelit din lume cu om la bord de către sovietici, impactul său asupra războiului rece a fost de altă natură. În primul rând, această lansare reușită, prezentată în premieră de toate televiziunile din lume, i-a surprins neplăcut pe americani. Trezindu-se depășiți de ruși în cursa pentru cucerirea cosmosului, ei și-au văzut rănit grav orgoliul de cea mai mare putere economică și științifică a lumii. În al doilea rând, la rănirea acestui orgoliu s-a adăugat receptarea, justificată, de către SUA a aceleiași reușite sovietice ca un mare pericol potențial pentru securitatea lor națională și implicit a întregii lumi capitaliste aflate sub controlul lor. Treziți și scoși din amorteală de către Gagarin, americanii au pornit o cursă nebună a înarmărilor, altoită pe programele de mare amploare pentru cucerirea spațiului extraterestru. Și n-a încetat această cursă până când Rusia n-a fost îngenunchiată și războiul rece câștigat de SUA!

- **Al doilea moment:** încheierea războiului rece și redesenarea geopolitică a suveranității naționale a statelor. Premisele generale ale războiului rece erau favorabile SUA și defavorabile adversarului lor, Uniunea Sovietică. Ele erau de natură genetică, decurgând în mod necesar din caracterul regimurilor social-economice și politice ale celor doi adversari și din modul în care ei se poziționau față de istorie. Într-o expresie sintetică, această poziționare ar putea fi formulată astfel: dacă SUA a fost creatoare de istorie, învățând de la viitor la fel ca din trecut, Uniunea Sovietică a fost doar consumatoare de istorie și a învățat numai de la trecut. Iată și câteva fapte mai semnificative din evoluția postbelică a celor două țări rivale pe care ne sprijinim aserțiunea.

Cazul Statelor Unite ale Americii: producător de istorie

Imediat după încheierea celui de-al doilea război mondial, SUA prin cunoscutul „Plan Marshall”, adoptat în aprilie 1948, cu o finanțare de 41,3

miliarde de dolari¹, a ajutat țările capitaliste europene să-și refacă economiile distruse de război și să le așeze pe făgașul unei dezvoltări durabile. Acest sprijin a cuprins și țările adversare și învinse în război, Germania și Japonia, care prin hărnicie și inteligență, prin ordine și disciplină exemplară, au oferit adevărate miracole economice: ele nu numai că și-au refăcut economiile distruse de război, dar au ajuns curând să ocupe locurile imediat următoare după SUA în ierarhia marilor puteri economice ale lumii contemporane². Acesta ar fi un prim moment.

Alt moment îl constituie sprijinul acordat financiar și militar de SUA „micilor tigri asiatici” – Taiwan, Hong-Kong, Singapore și Coreea de Sud. Între altele, SUA le-a transferat o parte din producțiile industriale, asigurându-le desfacerea produselor pe piața americană. Numai în domeniul textilelor, din care populația SUA consuma produse în valoare de 150 miliarde de dolari anual, transferul în țările satelite le-a asigurat exporturi pe piața americană de 75 miliarde de dolari anual, acoperind astfel jumătate din întregul consum de asemenea produse. Folosind acest demers, SUA împușca doi iepuri dintr-o dată: unul strict economic și altul de natură politică.

Țelul economic consta, pe de o parte, în profitul realizat de SUA din diferența de cost al forței de muncă (în SUA 10-12 dolari/oră față de 1-2 dolari în țările satelite), iar pe de altă parte, în sprijinirea dezvoltării economice a țărilor amintite.

Țelul politic consta în acordarea de protecție economică și militară a țărilor aliate lor față de „invazia” comunismului.

Este clar că sprijinul pe care SUA l-a acordat „micilor tigri” asiatici, ca și altor țări din blocul patronat de ele provine nu din sentimente umanitare, ci din interese naționale concrete, constând, pe de o parte, în bararea expansiunii socialismului, iar pe de altă parte, în extinderea propriei influențe asupra acestor țări. Câștigând războiul rece, SUA au motive să se felicite, pentru că au devenit singura putere mondială nu numai economică și culturală, ci și militară; au devenit o veritabilă sfidare mondială. Avuția națională și forța lor economică sunt copleșitoare, avansul tehnologic este impresionant; capacitatea de difuziune a modelului lor cultural traversează molipsitor lumea, devenind agasantă; forța militară și cea politică sprijinită pe umerii ei sunt iritante dar se impun. În mod incontestabil, „Statele Unite ocupă un loc aparte în concertul internațional. Jandarm al lumii, putere dominantă, America ne oferă un vizaj triumfal”³. În aceste condiții, singura suveranitate națională care se întărește este cea a

¹ David C. Konten, *op. cit.*, p.188.

² În anul 2000, după statisticile Băncii Mondiale, ierarhia țărilor, după ponderea lor în PNB mondial (de 31315 miliarde dolari SUA), era următoarea: 1. SUA cu 30,7%; 2. Japonia cu 14,4%; 3. Germania cu 6,6%; 4. Anglia cu 4,66%; 5. Franța cu 4,59%; 6. Italia cu 3,7%; 7. China cu 3,4%.

³ Jean Dominique Giuliani (secretar general al Fundației Robert Schuman), Introducere la volumul: *Le Défi Américain. Menace ou atout pour la construction européenne*, Edition Economica, Paris, 1998, p. 8.

Statelor Unite. În rest, se manifestă un amplu proces de îngustare a ei, datorită participării țărilor fie la diferitele forme de integrare economică internațională sau la zone de liber schimb, fie la diferitele acorduri cu instituțiile financiare mondiale, fie la tendințele de globalizare.

Cazul Uniunii Sovietice: consumator de istorie.

De ce a început războiul rece?

Fiind principalul participant și învingător în acest război, Uniunea Sovietică și-a dus puhoiul de armate până în inima Europei, în Germania, reușind să spargă în două nu numai această țară prin crearea Republicii Democrate Germane, ci și Europa însăși. Prin extinderea socialismului sovietic în țările din Estul și Centrul Europei, în țările balcanice, ca și pe continentul asiatic în China, Vietnam și Coreea de Nord, apoi în Cuba, imperiul sovietic depășise în mărime pe cel al lui Gingis-Han, cel mai mare imperiu cunoscut anterior în istorie. Totodată, numeroase țări în curs de dezvoltare gravitau în zona sa de influență.

Totuși, Rusia sovietică n-a fost în stare să păstreze unitatea imperiului său. Semnalele acestei neputințe au fost răscoalele antisovietice, precum și seria de dizidenți ideologici față de Moscova. Amintim, în acest sens, răscoala berlineză din 1953, cea maghiară din 1956 și cea de la Praga din 1968 – toate înecate în sânge de armatele sovietice și ale aliaților săi (fără România în cadrul Primăverii de la Praga). Între dizidențe și separări oficiale de Moscova, amintim: cazul Iugoslaviei lui Tito din 1948, cazul Chinei și Albaniei din 1960, cazul României în 1964, cazul Poloniei cu mișcarea *Solidarnost*, declanșată în 1980, șirul acestor manifestări încheindu-se cu Revoluțiile din 1989 și cu dezmembrarea imperiului sovietic și a regimului pe care s-a sprijinit.

De ce Uniunea Sovietică a pierdut lamentabil războiul rece?

Răspunsul la această întrebare dă ocazia multor discuții și speculații în lumea occidentală. De cele mai multe ori, participanții la dezbateri încearcă să explice fenomenul invocând rolul hotărâtor al factorilor externi ai Uniunii Sovietice. Ea ar fi fost îngenuncheată, înainte de toate, de amploarea crescândă și tot mai costisitoare a cursei înarmărilor, care, prin „războiul stelelor”, inițiat de Ronald Reagan, atingea culmi zdrobitoare pentru resursele financiare ale URSS. Este neîndoielnic că prezența acestui factor, tot mai greu de suportat de către economia sovietică, a constituit clar un factor important care necesită a fi invocat. Hotărâtori însă au fost factorii interni ai Uniunii Sovietice. Între aceștia amintim:

- natura totalitară a regimului sovietic care, din această cauză, era un regim fără perspectivă pe termen lung. Această soartă i-a fost prevăzută încă din anii 1930, mai ales de către Ludwig von Mises și Friedrich Von Hayeki;
- imediat după război, până în 1960, URSS a cunoscut un boom economic promițător. De mare ajutor, probabil decisiv, i-au fost imensele despăgu-

biri de război și confiscările de utilaje industriale din Germania, dar și din Austria, Ungaria și România. Ulterior, ritmul creșterii economice, de 10,2%, în anii 1950-1960, a coborât sistematic, până la sub o treime din cel inițial;

- industrializarea forțată și tendința dezvoltării economice independente față de exterior. Urmând această orientare, URSS și-a diversificat continuu structura industriei constructoare de mașini, ajungând să producă, prin 1966-1970, peste 90% din sortimentul mondial al acestei ramuri. În condițiile unei asemenea mari diversificări, a fost imposibil ca cercetarea științifică proprie să acopere modernizarea tehnologică permanentă a tuturor produselor;
- economia sovietică, fiind izolată de marile centre economice dezvoltate ale capitalismului, creatoare de noi tehnologii moderne, n-a putut accede la acestea. Apelul la tehnologiile Cehoslovaciei și RDG, țări industrializate ale blocului, dar cu tehnologii din perioada interbelică, însemna aflux de tehnologie de mână a doua și a treia, depășite istoricește. Ca urmare, URSS nu a putut să se modernizeze și eficientizeze și nici să creeze resurse financiare suficiente cerute de cursa înarmărilor. În plus, aceste resurse insuficiente erau și mai drastic scurtate de imensele cheltuieli de propagandă în exterior pentru sprijinirea mișcărilor comuniste și muncitorești din alte țări;
- economia sovietică, spre deosebire de cea americană, n-a știut să profite de potențialul de avantaje oferit de mărimea ei, respectiv de enorma sa piață internă și enormele sale resurse naturale.

Uniunea Sovietică, spre deosebire de SUA, n-a putut sau n-a știut să-și asigure unitatea blocului său, din cauza contradicției dintre interesele naționale ale țărilor și interesele URSS, prezentate de aceasta drept interese generale ale blocului comunist. Ca urmare, contradicția de interese se rezolva nu prin armonizare, ci prin subordonare, ca în orice imperiu colonial. Era clar că un model impus cu forța și menținut prin măsuri represive nu putea avea altă soartă finală decât eșecul. Înfrângerea ei în războiul rece, declanșat chiar de ea, era cuprinsă în însăși codul genetic al regimului său de natură totalitară. Tocmai acest lucru explică declinul în evoluția ei ca putere mondială după al doilea război mondial. Aceștia ar fi principalii factori interni.

La pierderea războiului rece de către sovietici au contribuit și o seamă de factori externi, legați mai ales de tendința Moscovei de a realiza un fel de globalizare în cadrul blocului. În acest scop, ea a elaborat o întreagă doctrină, preponderent ideologică, anticapitalistă, al cărei ax central era integrarea economică, politică și militară a țărilor membre ale blocului comunist. Pentru realizarea integrării au fost create organisme internaționale proprii: Consiliul de Ajutor Reciproc (CAER, 1949), Banca Internațională de Cooperare Economică a CAER (1964), Banca Internațională de Investiții (1974), Tratatul de la Varșovia etc. Unele idei integratoare au fost puse în circulație încă de pe timpul lui Hrusciiov

care, reactivând CAER-ul din conul de umbră unde îl lăsase Stalin, a aruncat și câteva vorbe despre frontierele naționale, acuzându-le de inflexibilitate.

Demersul integrator însă a continuat în forță o dată cu Brejnev, autorul doctrinei suveranității naționale limitate a statelor. Consemnăm faptul, coincident sau nu, că, în același timp și de partea cealaltă a Atlanticului, în SUA, se lansase în circulație de către Sohnenfeld aceeași doctrină de limitare a suveranității naționale. Doctrina Brejnev nu era însă o simplă idee de integrare economică a țărilor socialiste membre ale CAER-ului. Era mult mai mult decât atât, era o veritabilă strategie de atac asupra tuturor valorilor și entităților naționale. Iată în acest sens principalele teorii și noțiuni care structurau această strategie:

- teoria caducității istorice a statului național și a complexului economic național care, la rândul său, era completată de teoria limitării suveranității naționale și elasticizării frontierelor statale. Atacul asupra identităților naționale se sprijinea pe teza conform căreia cadrul național nu mai poate asigura dezvoltarea modernă contemporană. Critica se încheie cu cererea de a se crea noi complexe economice internaționale, prin destrămarea pur și simplu a celor naționale constituite istoricește și integrarea părților rezultate din spargere a lor în alte complexe, mai mari (vestitul „plan Valev” din 1964);
- teoria industrializării nu a fiecărei țări, ci pe ansamblul sistemului de țări membre ale CAER. Respingerea tezei industrializării fiecărei țări și conceperea acesteia pe ansamblul blocului conducea la formarea a două poluri economice distincte: nordul industrial, format din URSS, Polonia, Cehoslovacia și RDG și sudul agricol, format din România, Bulgaria și Albania;
- teoria dezvoltării cu precădere a sectorului (I) al economiei naționale, producător de mijloace de producție, față de sectorul (II) producător de bunuri alimentare și de consum nealimentare pe ansamblul sistemului CAER, nu în fiecare țară în parte;
- teoria planului unic de dezvoltare a întregului sistem de țări membre ale CAER, menit să contopească laolaltă toate economiile naționale într-un tot, cu o reproducție și proporții economice proprii întregului.

Lecturând aceste teorii, observăm că, deși cuvântul globalizare nu apăruse încă în circulația ideilor economice ale timpului, ele sunt toate cu o mare încărcătură globalizantă în cadrul blocului patronat de sovietici. Pe atunci, în afară de URSS, Cehoslovacia și Bulgaria – ultima, de multe ori ținea chiar locul URSS în lansarea acestor idei –, celelalte țări, dar mai ales România, erau categoric împotriva, fiindcă vedeau în acest demers al Moscovei o nouă tentativă de a adânci controlul asupra lor. Din cauza slăbiciunilor sale interne, Uniunea Sovietică nu numai că nu și-a sporit controlul asupra blocului patronat de ea, dar, dimpotrivă, și-a slăbit continuu controlul până la spargerea definitivă a imperiului său.

Merită, credem, în încheierea acestei discuții, să invocăm cele spuse de Mihail Gorbaciov la o dezbatere internațională din februarie 1995. „Cu ocazia funerariilor lui Cernenko – mărturisește Mihail Gorbaciov – am discutat și cu președinții statelor est-europene. Le-am spus tuturor: vreau să vă asigur că principiile care până acum erau doar afirmate – egalitatea între state și neamsetecul în treburile interne – vor deveni de aici înainte adevărata noastră politică. Prin urmare, răspunderea pentru politica internă a țării voastre vă aparține... Alegerea e a voastră. Și am adăugat – spunea Mihail Gorbaciov – acesta era sfârșitul doctrinei Brejnev”¹. Nici că se putea o confirmare mai autorizată despre țelurile imperialiste urmărite până atunci de către URSS ca cea care ne vine chiar de la fostul conducător sovietic.

Împrejurările interne și externe ale URSS invocate mai sus, categoric nu epuizează toți factorii care au contribuit la înfrângerea acesteia în războiul rece de către SUA. Ele sunt totuși suficiente pentru a conclud că imperiul sovietic, reproducându-l pe cel țarist în altă haină, s-a comportat, ca multe alte imperii, în mod parazitar: doar a luat de la supuși, fără nici o altă contribuție constructivă. A luat teritorii, desfigurând entitatea teritorială națională a țărilor; a despărțit brutal familii și națiuni; a practicat deportările în masă a populației; a luat părți importante din averile naționale ale țărilor, direct sau prin practicarea unor schimburi economice neechivalente etc. Țările deveneau conștiente că ceea ce pierdeau individual în favoarea blocului nu era compensat de avantajele unității. Toate acestea, și altele, acumulându-se, au generat dezagregarea coeziunii blocului și părăsirea conducătorului său. Pe acest temei credem că suntem îndreptățiți să afirmăm că Uniunea Sovietică a pierdut războiul rece și a dispărut de pe scena istoriei pentru că a fost doar consumatoare, nu și producătoare de istorie.

- **Cauzele încheierii Războiului Rece în opinia marilor politicieni ai timpului**

Prin urmările sale istorice asupra viitorului omenirii, încheierea războiului rece ocupă un loc aparte în marile debateri internaționale actuale despre globalizare și viitorul suveranității naționale a popoarelor. Ținând seama de acest fapt, am considerat că este util științific să prezentăm în caseta nr. 3 principalele păreri despre cauzele încheierii Războiului Rece ale unor personalități politice de vârf ale timpului care, în plus, au fost și principalii actori ai evenimentului.

¹ Nathan Gardels, op.cit. p. 89.

CAUZELE ÎNCHEIERII RĂZBOIULUI RECE ÎN OPINIA MARILOR POLITICIENI AI TIMPULUI

Margaret Thatcher, fost președinte al guvernului englez

1. A existat un factor vital pentru încheierea războiului rece: decizia președintelui Ronald Reagan de a aplica Planul de Apărare Strategică (PAS), al cărui scop era să împiedice armele nucleare să-și atingă ținta.
2. Prin PAS se trecea la alt nivel de apărare, bazat covârșitor pe stăpânirea perfectă a computerelor, pentru care știau că în acel moment Uniunea Sovietică nu era pregătită. Aceasta a fost sfârșitul cursei înarmărilor.

Mihail Gorbaciov, fost prim-secretar al PCUS și președinte al URSS

1. Nu cred că PAS a avut atâta importanță. Cercetări de acest tip aveam și noi.
2. Reformele sovietice nu erau urmarea lui PAS. Necesitatea lor era anterioară acestuia. Ele au fost decisive.
3. Aceste reforme vizau:
 - 3.1. Reconsiderarea critică a modelului sovietic impus cu forța și menținut prin măsuri represive;
 - 3.2. Modelul era amenințat de progresul tehnologic, de nivelul educațional și cultural al populației, de îngrădirea dreptului la inițiativă; el începuse să fie respins de popor, mai ales de către intelectuali.
 - 3.3. Uniunea Sovietică devenise o societate care nu mai putea suporta privarea de libertate, unde nimeni nu mai putea vorbi și crede nestingherit;
 - 3.4. Venise timpul reformelor și trebuiau luate de sus în jos, căci altfel, pornite de jos în sus ar fi declanșat explozia nemulțumirilor;
 - 3.5. Acestea au fost factorul decisiv, nu PAS.

François Mitterand, fost președinte al Franței

1. Cunoșcând de la Ronald Reagan PAS, am fost împotriva lui, considerându-l un exces; de atunci proiectul a fost abandonat.
2. Cel mai bun mijloc de a porni într-o nouă etapă în relațiile cu URSS era dezarmarea nu înarmarea, nu câștigarea războiului rece, ci evitarea lui.
3. Uniunea Sovietică a făcut reforme și înainte de Gorbaciov, sub Hrusciov și Brejnev, dar ele urmăreau întărirea propriei lor puteri.

George Bush, fost președinte al SUA

1. Eu am fost de acord cu PAS.
2. Reagan însă era un idealist în domeniul armelor nucleare. El a oferit tehnologie tuturor.
3. La Reykjavik, Reagan și Gorbaciov au scos ca din pământ un acord reciproc de eliminare a armelor nucleare. Margaret era să leșine atunci, ca și mulți alți politicieni din America.
4. Nu sunt de acord cu Margaret Thatcher privind gradul în care PAS a influențat reformele în URSS.

Margaret Thatcher

1. Eu regret sincer că PAS a fost abandonat.
2. În lumea de după războiul rece, materiale nucleare încap pe mâna multor state care finanțează terorismul. Or, PAS ar fi fost de mare folos pentru a înfrunța barajul de arme nucleare.

Sursa: Nathan Gardels, Schimbarea ordinii globale, Editura Antet, București, p. 86-87.

Războiul rece s-a încheiat. El este de domeniul trecutului. Consecințele sale însă sunt de domeniul viitorului, a cărui construcții începe din prezent. Consecințele lui au valoarea unor adevărate mutații, cu efecte pe termen lung.

Prima mutație constă în transformarea puterii mondiale prin trecerea ei de la o stare bipolară la una monopolară, reprezentată de SUA. Prin aceasta, încheierea războiului rece produce un dublu efect. Pe de o parte, el pune capăt vechii ordini internaționale instaurată după războiul mondial și deschide poarta unei noi ordini internaționale, cu alt conducător la timona ei. Pe de altă parte, el deschide calea globalizării la scară planetară, prin includerea în acest proces a țărilor ex-socialiste, care reprezintă nu mai puțin de o treime din populația globului.

În al doilea rând, încheierea războiului rece, monopolizând puterea mondială, atrage după sine crearea unei lumi asimetrice, dominată de SUA, care devin, astfel, singura putere cu adevărat mondială. Celelalte mari puteri ale lumii contemporane, Japonia, Rusia, Germania, China, rămân puteri de rang regional. SUA își manifestă puterea mondială în mod absolut prin toate domeniile caracteristice ale acesteia: economic, financiar, tehnologic, militar și cultural.

În al treilea rând, predominanța mondială a SUA inaugurează o nouă putere de tip imperial. Spre deosebire de cele clasice, bazate pe expansiune teritorială și transformarea țărilor cucerite în colonii, Statele Unite ale Americii își bazează expansiunea și dominația pe mecanismele puterii economico-financiare și puterea militară direct sau prin NATO. Țările din imperiul SUA devin colonii de tip nou, numite colonii tehnologice, financiare și militare.

În al patrulea rând, încheierea războiului rece pune capăt rivalităților dintre URSS și SUA și dintre cele două blocuri – comunist și capitalist –, conduse de ele, ridică pe primul plan alte probleme complexe și dificile: terorismul internațional cu tentă antiamericană, antiisraeliană și antirusă, sărăcia, subdezvoltarea, imigrația spre țările bogate, drogurile și conflictele regionale interetnice sau teritoriale. Va rezolva oare noua ordine mondială cerută de globalizare aceste probleme? Experiența de până acum arată contrariul și anume că aceste probleme nu numai că nu se rezolvă, dar cunosc în plus o agravare continuă.

6.2.4. Unificarea Germaniei: europenizarea Germaniei sau germanizarea Europei?

Deziderat istoric național, care își aștepta realizarea de peste patru decenii, unificarea Germaniei a devenit fapt împlinit în noiembrie 1989, o dată cu căderea Zidului Berlinului. Totul a fost opera perseverenței a trecutului, operă pe care națiunea germană a început-o chiar din momentul divizării ei în cele două state cu regimuri opuse: capitalist și comunist¹. Divizarea, tribut greu și umilitor,

¹ Conform hotărârilor Conferinței de la Potsdam (1945), Germania a fost împărțită în patru zone de ocupație: sovietică, americană, engleză și franceză. În 1949 se creează cele do-

reprezenta costul plătit de poporul german pentru nesăbuiința lui de a-l fi urmat pe Hitler în aroganta sa dorință de a cuceri Europa și chiar lumea prin forța armelor. Pierzând războiul, Hitler și-a pierdut nu numai viața, ci și propria țară, ajunsă pradă în mâna inamicilor săi.

Ca urmare, întreaga istorie postbelică a Germaniei și implicit a Europei până în 1989 a fost o istorie spartă prin crearea celor două state germane. De remarcat, nu fără o cuvenită admirație, că germanii s-au gândit tot timpul la unificare chiar din momentul divizării lor (în 1945). Dezideratul unificării a fost înscris în însăși constituția RFG. Și în RDG s-a militat pentru unificare. Astfel, încă din 1950 funcționa Frontul Național al Germaniei Democratice, având ca scop reunificarea pașnică a țării; el a propus crearea unei confederații a celor două state germane ca premisă a unificării ulterioare a întregii țări. Este adevărat că fiecare parte concepea unificarea din perspectiva atragerii la regimul său a celeilalte. În final, s-a dovedit că atracția părții vestice a Germaniei, adică a RFG a fost hotărâtoare, ea fiind modelul pentru care au optat și esticii din cele cinci landuri care compuneau RDG.

Germanii din ambele state și-au dorit cu ardoare unificarea. Nu însă și marile puteri europene – Anglia, Franța și Uniunea Sovietică – semnatare, împreună cu SUA, a tratatelor internaționale cvadripartite de reglementare a problemei germane după război. Este util să cunoaștem părerile oficialilor acestor țări și motivația lor, pentru că ele explică și unele atitudini postunificarea germană privind viitorul Uniunii Europene și al statului-națiune în cadrul acesteia, ca și în cadrul mai larg al globalizării. Iată, în sinteză, poziția acestor țări.

- **Poziția antiunificatoare a Angliei**

Poziția Angliei, cea mai radicală antiunificare, pornea de la premisa că Uniunea Europeană este de natură imperialistă și că, în cadrul ei puterea dominantă este Germania care, prin unificare și-ar fi sporit și mai mult dominația. Această concepție, în gândirea chiar a premierului englez din acel moment se concretizează în următoarele:

- „Spre deosebire de George Bush – spunea Margaret Thatcher într-o dezbatere publică – eu m-am opus de la bun început unificării Germaniei, din motive lesne de înțeles. Unită, Germania ar fi devenit națiunea dominantă a comunității europene. Este puternică și eficientă. Europa ar fi devenit germană”. „Dar, în realitate, unificarea s-a făcut fără consultări prealabile cu restul Europei. Am fost uimiți că s-a întâmplat așa”¹.
- Temerile și uimirile „Doamnei de Fier” a Marii Britanii aveau o dublă motivație: unele veneau din trecut și erau bine cunoscute, iar altele veneau

uă state germane: RFG, în septembrie, pe teritoriul celor trei zone vestice (reunite în prealabil din 1956) și RDG, în octombrie, același an pe teritoriul zonei de ocupație sovietică.

¹ Nathan Gardels, *Op. cit.*, p. 91-92.

din viitor, fiind doar bănuite. Motivațiile din trecut erau istorice: de la prima sa unificare, Germania, conștientă de puterea sa, a fost cuprinsă de un neastâmpăr expansionist permanent, devenind, în perioada 1870-1939, autoarea a nu mai puțin de trei războaie distrugătoare, ultimele două fiind mondiale, în dauna Franței și Angliei, ambele mari imperii coloniale pe atunci, râvnite și de Germania. Cât privește temerile venite din viitor, argumentele se sprijineau pe următoarele împrejurări: reunificată, Germania devenea din nou foarte puternică și, împreună cu Austria, factorul german în Europa căpăta o și mai mare însemnătate.

- „Germania, aprecia Margaret Thatcher, își va folosi puterea. Va profita de faptul că este cel mai mare contribuabil al Europei pentru a-și impune pretențiile”. În plus „țările mici sunt de acord cu Germania, pentru că speră să obțină anumite subvenții”. Un exemplu ilustrativ invocat de Thatcher este poziția Germaniei la adoptarea Tratatului de la Maastricht: nu l-a semnat până nu a fost asigurată că sediul viitoarei bănci centrale a UE va fi în Germania¹.

În amplul său rechizitoriu antiunificare, Margaret Thatcher nu scapă ocazia unor reflexii cu tentă filosofică privind caracterul poporului german, ca purtător, pe de o parte, de o elevată cultură și civilizație, iar pe de altă parte, de un sălbatic comportament antiuman atât în timpul războaielor, cât și în timp de pace.

- „Cred – se confesează Margaret Thatcher – că un mare număr de oameni mi-au împărtășit temerea că în caracterul poporului german se ascunde ceva care duce la lucruri ce nu ar trebui să se întâmple. Nici până astăzi nu am reușit să înțeleg de ce germanii, acest popor atât de cultivat – cu minunată capacitate științifică, cu o muzică superbă, cu un grad înalt de eficiență în industrie – i-au permis lui Hitler să facă ce a făcut”. Și astăzi când văd „german demonstrând împotriva imigranților într-un mod atât de înfricoșător, temerile mi se adună iar în suflet”².
- Evident, ne întrebăm și noi: oare cine nu se pătrunde de asemenea temeri când vede cum hoarde de oameni cu privirile animalizate dau foc locuințelor de imigranți, arzând de vii, și maturi și copii, numai pentru că sunt străini?
- În orice caz, Germania este acum din nou foarte puternică. Caracterul național este iarăși preponderent. Alături de Germania, Austria face ca factorul german în Europa să capete o și mai mare importanță... „Categoric toate acestea – spunea Thatcher – vin în contradicție cu idealurile mele. Unii spun că trebuie să legăm Germania de Europa pentru a împiedica reapariția acelor trăsături nedorite. Ei bine, nu Germania a fost

¹ *Op. cit.*, p. 96-97.

² *Op. cit.*, p. 96-97.

legată de Europa, ci Europa de o Germanie dominantă. Iată ce numesc eu o Europă germană¹.

Ne punem întrebarea: oare numai Margaret Thatcher gândește așa despre germani și unificarea lor? Nu credem că acest caz este unul izolat. Și nu credem pentru că el are în spate o istorie întreagă de învățăminte, pe care englezii nu pot s-o uite. Cum nu credem nici faptul că aceste păreri, cât timp sunt vii, nu se reflectă și asupra relațiilor Angliei în cadrul Uniunii Europene, ca și pe plan mondial, în cadrul globalizării, unde prezența germană se întâlnește la tot pasul.

Poziția Franței, în final, de sprijinire a reunificării Germaniei

Mai elastică și mai diplomatică, poziția Franței respiră mai degrabă un aer prudential decât temător. Iată această poziție în gândirea lui François Mitterand, președintele Franței în momentul unificării:

- Aflându-se în mijlocul evenimentelor, președintele Mitterand, încercând să le evalueze, evidențiază mai întâi „incapacitatea de a controla incredibila migrație a oamenilor din RDG în Ungaria și Cehoslovacia, iar mai târziu în RFG”². Informațiile timpului arată că era vorba de un adevărat exod al est-germanilor, de sute de mii de oameni, mai ales de tineri, care, folosindu-se de dreptul de intrare liberă în cele două țări, doar cu viza de frontieră, le-au folosit ca un pod de trecere spre Austria și Germania. A apărut, astfel, după cum apreciază președintele Mitterand, o criză în care „conducătorii comuniști ai Germaniei continuau să fie conducători comuniști, dar nu mai conduceau. A fost o adevărată revoluție populară, pașnică, împotriva căreia nu puteau face nimic”³.
- Ridicând problema „dacă unificarea era o certitudine sau putea fi evitată”, președintele Mitterand, înainte să răspundă, ne dezvăluie câteva elemente ale cadrului istoric ale gândirii sale despre eveniment. Astfel, după analiza instructivă a istoriei formării națiunii germane și a statului german de la prima unire în 1866 și până în 1945 și a celor trei războaie pe care le-au generat în această perioadă, președintele Mitterand punctează următoarele concluzii:
- „Germanii au în spate un secol de amintiri sinistre ale distrugerilor provocate de fiecare dată când au încercat să se unească. Era posibil, prin urmare, după al doilea război mondial, să visăm cu realism la o și mai adâncă divizare a Germaniei”, Dar a fost împărțită doar în două părți, în Est și Vest, nu în cinci părți cum propunea Charles de Gaulles. Cele două părți, organizate statal, RFG și RDG, erau recunoscute internațional în frontierele lor naționale;

¹ *Op. cit.*, p. 97.

² *Op. cit.*, p. 90.

³ *Idem.*

- În ciuda divizării sale, când „zidul Berlinului” a căzut în 1989, națiunea germană exista și „căutarea granițelor nu se încheiase”;
- „Deci, în 1989 și 1990, chestiunea nu era dacă reunificarea Germaniei convenea sau nu Franței. Era, firește, mai sigur să te învecinezi cu o Germanie de 60 milioane de suflete decât cu o națiune de 80 de milioane. Două Germanii erau mai convenabile”;
- „Dar nimeni nu putea face nimic. Nici o superputere. Nici armata est-germană. Nu a fost nici o lovitură de stat. Nu a fost nici o răscoală. Pur și simplu „zidul” a căzut. A fost o revoluție populară: oamenii ieșiți în stradă și-au impus voința în fața lumii întregi”;
- „Dacă Margaret și cu mine resimțeam aceleași temeri istorice în privința unei Germanii unite, asupra unui punct nu eram de acord. Eu susțineam că unificarea era un fapt împlinit, ireversibil. În iulie 1989 spuneam că dacă Germania vroia să se unifice în mod democratic, în urma unor alegeri generale și pașnice, acest lucru era inevitabil. Ceea ce s-a și întâmplat. Până la urmă goana după reunificare a încălcat toate tratatele”¹.

Poziția Uniunii Sovietice²: trecerea de la opoziție la sprijinirea reunificării

În întreaga perioadă postbelică, chestiunea Germaniei s-a aflat în centrul politicii sovietice europene. Faptul era firesc. Pe de o parte, pentru că Uniunea Sovietică era la originea divizării Germaniei și creării RDG, participând astfel, în calitate de coautoare principală, împreună cu SUA, Anglia și Franța, la noua geografie politică a Europei și implicit la noua ordine internațională postbelică. Pe de altă parte, pentru că cele două state germane – RDG, de la crearea ei și RFG mai târziu, după adoptarea Actului de la Helsinki în 1975 –, reprezentau partenerii economici externi de mare utilitate tehnologică ai Uniunii Sovietice. Acestea erau premisele inițiale, valabile până în 1989, în funcție de care conducătorii sovietici își defineau poziția în problema germană. Reflectând aceste premise, poziția URSS consta în esență, în aprecierea că „cele două Germanii sunt o realitate istorică”.

- Aprecierea, dominantă în întreaga perioadă postbelică, este preluată la început și de către reformatorul Mihail Gorbaciov, înscăunat la putere în 1985. Solicitat imediat după înscăunare de către președintele RFG Richard von Weizsäcker să-și spună părerea asupra viitorului Germaniei, Gorbaciov i-a spus: „ca rezultate în urma războiului și a sistemului creat după război, două Germanii sunt o realitate istorică. Istoria își dăduse verdictul. Poate că peste cinci, zece – sau o sută – de ani Germania se

¹ *Op. cit.*, p. 92-93.

² *Op. cit.*, p. 89-99.

va unifica”¹. Aceasta era poziția oficială a conducerii Uniunii Sovietice la acea oră, adică în 1985.

- Convingerea lui Gorbaciov în problema viitorului Germaniei era întărită de două noi evenimente istorice: primul îl reprezintă procesul Helsinki, început în 1975, care „a consolidat realitățile postbelice, printre care și cea a Germaniei divizate”; al doilea era faptul că, între timp, RFG își re-glase diferendele de frontieră cu Polonia și Cehoslovacia, prin semnarea tratatelor corespunzătoare.
- Aceasta era poziția de principiu a Uniunii Sovietice, exprimată oficial și de noul său conducător, Mihail Gorbaciov, imediat după înscăunarea sa la conducerea imperiului. Numai că atunci el probabil nu știa ce „clocisere” între timp nemții în capul lor despre reunificarea teritorială și națională a patriei lor, cum nici nemții nu știau cum va reacționa și reformatorul Gorbaciov la o eventuală încercare de a se uni peste capul politicianilor și a tratatelor în vigoare.
- În orice caz, populația germană nu uitase greul tribut de sânge pe care l-a plătit cu ocazia răscoalei sale antisovietice și anticomuniste din 17 iunie 1953, tribut repetat apoi și în cazul Ungariei din 1956 și al Cehoslovaciei din 1968. Aceeași populație mai știa că și Gorbaciov a fost format la școala războiului rece și că precis nu uitase cât rău au făcut germanii patriei sale în timpul războiului.

Lucrurile însă n-au rămas și nu puteau să rămână încremenite în schemele trecutului. Ele s-au schimbat profund, curgând în favoarea unificării Germaniei. Au apărut, așadar, noi premise care cereau regândirea problemei germane. Aceste premise veneau convergent din trei surse diferite: din Uniunea Sovietică, din Germania și din relațiile Est-Vest.

Deosebit de complexe, atât prin cauzele lor, cât și prin implicațiile internaționale pe termen lung, sunt noile premise venite din URSS. În primul rând se cuvine să reliefăm moștenirea precară lăsată de Brejnev noului conducător, Mihail Gorbaciov. Angajată într-un duel pe viață și pe moarte cu SUA timp de peste patru decenii și silită la un efort tehnologic de vârf care depășea posibilitățile sale materiale, apoi împotmolită în războiul absurd din Afganistan și privată treptat de punctele sale de sprijin din lumea a treia, mai ales în țările sărace, Uniunea Sovietică a fost transformată, pe timpul lui Brejnev, dintr-o superputere mondială, într-o modestă, deocamdată, putere regională sau chiar subregională. În aceste condiții, virajul gorbaciovian² al economiei și societății sovietice era inevitabil.

În al doilea rând, se cuvine să menționăm lansarea perestroikăi și urmările sale benefice, naționale și internaționale. După cum ne spune chiar autorul

¹ *Op. cit.*, p. 94.

² Philippe Paraire, *Mari lideri ai istoriei mondiale*, Larousse, Editura ARC, București, 1999, p. 242.

ei, „Lansarea Perestroikăi în Uniunea Sovietică a avut o importanță decisivă, afectând opinia publică din toate țările central și est-europene, în special Germania răsăriteană. Aceasta pe de o parte. Pe de altă parte, amintim hotărârea Uniunii Sovietice de a nu mai interveni în treburile interne ale țărilor socialiste. Spre deosebire de predecesori, Mihail Gorbaciov și-a respectat declarația privind neamestecul în treburile interne. „Câtă vreme am fost la putere – spunea el – am aplicat politica pe care o anunșasem. Nu ne-am amestecat niciodată, nici militar nici politic. Când Gustav Husak al Cehoslovaciei și alții au venit să ne ceară ajutorul, le-am spus că îi vom ajuta cât vom putea, dar țara voastră e răspunderea voastră”. Acestea au fost noile premise venite din partea Uniunii Sovietice, de altfel hotărâtoare pentru formarea noului cadru istoric în care se punea problema germană.

Alte premise veneau din partea Germaniei vestice. Ele constau în faptul că ea acceptase valorile democrației și aderarea, ca membru fondator, la Comunitatea Europeană, și-a recunoscut greșeala trecutului, cerându-și totodată și scuzele de rigoare. În fine, prin tot ce realizase în perioada postbelică, devenise un factor de pace, coeziune și progres pe plan european și mondial. Iar unificarea la care năzuiau în mod firesc și pe care o înscriseră în constituție, vest-germanii doreau să o realizeze pe cale pașnică, evitând orice violență. Cât privește germanii estici din RDG, dorința lor de unificare se radicalizase atât de mult, încât au decis să pornească la acțiune peste capul politicienilor. Două acțiuni au fost hotărâtoare în acest sens: prima consta în exodul masiv al populației spre Germania, folosindu-se de Ungaria și Cehoslovacia ca țări de tranzit, care nu s-au opus acestui curent, deși conducerea RDG le ceruseră stoparea lui. Următoarea acțiune a constat în trecerea la fapte, începând cu dărâmarea „zidului Berlinului” în noiembrie 1989 fără să ceară aprobare și fără frică de a fi împușcați. Din acest moment, apele s-au amestecat, reunificarea devenind fapt împlinit.

În fine, setul noilor premise și condiții este completat de noile raporturi stabilite la Reuniunea de la Malta, din 2 decembrie 1989, între Uniunea Sovietică, SUA și celelalte țări occidentale. „La Malta – spunea Mihail Gorbaciov – George Bush și cu mine promisesem că nu ne vom mai privi unii pe alții cu dușmănie”. Tot aici, Mihail Gorbaciov i-a încredințat pe participanți că non-intervenționismul va fi cuvânt de ordine în relațiile Uniunii Sovietice cu țările socialiste europene și că țara sa „va fi de acord cu orice vor să realizeze germanii”.

Sintetizând noile premise interne și internaționale ale URSS, Mihail Gorbaciov conludea astfel: „Încheiasem războiul rece... Ne-am străduit mult să deschidem drumul spre libertate în URSS. Am dezintegrat sistemul totalitarist, am lansat perestroika și reformele în Europa de Est. Lumea întreagă a intrat într-un nou stadiu de dezvoltare”¹. Nu mergem mai departe fără să evidențiem în

¹ *Op. cit.*, p.95.

mod special penultima frază a lui Gorbaciov: „am lansat perestroika și reformele în Europa de Est”. Să înțelegem, cumva, de aici, că reformele în țările socialiste europene au fost opera Moscovei? Să fie aceasta o scăpare de expresie sau un fapt real? Indiferent de răspuns, este clar că spre sfârșitul secolului XX au avut loc schimbări profunde, creând astfel un nou cadru istoric deosebit de cel inaugurat la finele războiului mondial. În aceste condiții noi, reunificarea Germaniei devenea iminentă, însă prin aceasta, ea nu era mai puțin dificilă pentru toți cei chemați să o rezolve.

- „Pentru noi, aprecia Mihail Gorbaciov în 1995, reunificarea Germaniei a fost chestiunea cea mai dificilă. Pentru președintele Bush și administrația Statelor Unite ale Americii, chestiunea esențială era viitorul NATO... Președintele Franței era preocupat de granițe și teritorii. Doamna Thatcher avea preocupări geopolitice, urmărind să domine Europa. Toată lumea avea probleme”. Dar „aceste probleme nici nu pot fi comparate cu dificultățile conducerii Uniunii Sovietice provocate de uriașele sacrificii din timpul războiului”¹. Dar „oricât de greu ar fi fost, conducerea de la Moscova nu putea să ia o altă decizie decât în conformitate cu această realitate”². Acceptând posibilitatea reunificării, Gorbaciov ne dezvăluie cum concepea realizarea ei.

- „Am crezut că procesul va fi de durată și că va fi coordonat cu construcția unor noi instituții europene, nu sub oblăduirea americanilor, ci a europenilor. Ca și cancelarul Kohl, am crezut că inițial se va proceda la un fel de asociere a statelor germane într-o confederație”. „Apoi istoria a început să vorbească: masele au creat o nouă realitate mult mai rapid decât eram noi pregătiți. Dintr-o dată toate acestea au fost introduse într-un nou cadru”³.
- Vom încheia acest palpitant periplu de idei și evenimente legate de unificarea Germaniei cu două concluzii:
 - a) dacă Mihail Gorbaciov ar fi vrut să întrebuițeze forța sa ca să taie dorința populației germane de unificare, ar fi putut s-o facă, pentru că avea cu ce și era zona de influență a Uniunii Sovietice. N-a făcut-o însă, spre cinstea lui de reformator, pentru că era convins că un asemenea demers în noile condiții ar fi fost, după propria-i apreciere, o mare gafă istorică;
 - b) când e vorba de o revoluție populară, pașnică și dreaptă, împotriva ei nimeni nu poate face nimic.

¹ Greu de uitat că acest război a ucis 26 milioane de oameni, că fiecare familie avea o persoană ucisă în război etc.

² Nathan Gardels, *Op. cit.*, p. 96.

³ *Op. cit.*, p. 95

Poziția SUA¹: sprijinirea netă a cauzei germane

America era categoric pentru reunificarea Germaniei, sprijinindu-și această atitudine pe cel puțin trei argumente: că germanii, față de ceea ce au realizat în perioada postbelică, merită să se reunească teritorial și național; că reunificarea era favorabilă Occidentului și că înfăptuirea ei pașnică putea să se producă în condițiile nonintervenționismului proclamat de Mihail Gorbaciov. Iată, mai concret această poziție expusă chiar de către George Bush, președintele SUA în timpul evenimentelor, din care rezultă și rolul jucat de el în desfășurarea acestora.

- „Noi – spunea George Bush – eram de mult în favoarea reunificării Germaniei și simțeam că evenimentele curg în direcția dorită”.
- „Când a căzut «zidul Berlinului», credeam că elemente din interiorul Uniunii Sovietice își spun: gata cu gluma, doar n-o să lăsăm să ne scape printre degete această bijuterie a coroanei și oricum trupele noastre sunt deja staționate acolo”. Așa gândea conducerea SUA pe atunci și avea dreptate, gândindu-se la experiențele trecutului, când sovieticii n-au ezitat să calce sub șenilele tancurilor pe răsculații.
- Acuzat, de liderii opoziției din Congres, că nu merge „la fața locului” să se alăture „studentilor pe ruinele „zidului” pentru a arăta lumii ce simt americanii”, George Bush preciza: „Eram și eu emoționat, dar nu credeam că trebuie să scoatem ochii lui Mihail Gorbaciov și armatei sovietice”. „Așa că am vrut să nu facem vreo prostie, arătându-ne emoția într-un mod care să determine anumite elemente din Uniunea Sovietică să se revolte împotriva lui Gorbaciov”. Nu este greu pentru cititorul acestor rânduri să vadă câtă grijă și condescendență a manifestat George Bush față de Mihail Gorbaciov în timpul acelor evenimente fierbinți ale Germaniei și Europei. Probabil că era contramoneda americană la „nonintervenționismul” proclamat de Gorbaciov în treburile interne ale țărilor ex-socialiste europene. Dacă cu Mihail Gorbaciov președintele Bush s-a înțeles, nu același lucru se poate spune despre Thatcher și Mitterand, ambii din tabăra lui.
- „Ca să fiu sincer, se confesează George Bush – am avut destule neînțelegeri cu doamna Thatcher și domnul François Mitterand. Probabil pentru că nu împărtășeam interesele lor cu rădăcini în istoria războaielor mondiale. Poate pentru că America este departe și izolată. Însă aveam impresia că unificarea Germaniei ar fi în interesul fundamental al Occidentului. Credeam că a sosit timpul să avem mai multă încredere în germani, ținând cont de ceea ce au făcut de la sfârșitul celui de-al doilea război mondial”.

¹ *Op. cit.*, p. 90, 92, 96.

- „Eram de asemenea convins că Helmut Kohl nu ar scoate Germania unită din NATO. Eram sigur că ar fi optat pentru Occident și nu pentru neutralitate între NATO și Pactul de la Varșovia, cum ar fi vrut domnul Gorbaciov. Procesul s-a desfășurat mult mai rapid decât s-ar fi așteptat oricare dintre noi, inclusiv cancelarul Kohl”.
- Răspunzând criticilor că America ar fi fost interesată de unificarea Germaniei doar din perspectiva NATO, ex-președintele SUA preciza că „NATO nu era singura noastră preocupare. Ne interesa și pe noi chestiunea granițelor estice, la care am lucrat personal împreună cu cancelarul Kohl și cu liderii polonezi. Polonezii vroiau un tratat pe care cancelarul Kohl nu era pregătit să-l accepte înainte ca un congres unit al *Bundestag*-ului să-l voteze”.
- „Kohl și-a prezentat planul în zece puncte, pe 28 noiembrie, iar Dumneavoastră (adresându-se lui Gorbaciov) și cu mine ne-am întâlnit pe 2 decembrie la Malta. Dacă nu mă înșel, mi-ați spus atunci că URSS va fi de acord cu orice vor să realizeze germanii – autodeterminarea. Asta ne-a spulberat temerile în privința folosirii forței”. După cum vedem, la Malta, George Bush s-a înțeles foarte bine cu Mihail Gorbaciov în problema germană.
- „Singurele neînțelegeri în problema reunificării Germaniei, mărturisesc bucuros, le-am avut cu Margaret”. Greu de spus, care ar fi fost poziția lui Bush dacă și țara lui ar fi fost invadată, ocupată și distrusă de armatele germane cum a fost Uniunea Sovietică sau Franța, sau bombardată cum a fost Anglia.

Nu putem încheia relatarea despre unificarea Germaniei fără să ne referim și la demersurile făcute în acest scop de către conducătorii RFG, prin cancelarul său Helmut Kohl. Mai întâi, reținem faptul că, la început, Germania nu prea știa ce trebuie să facă. De pildă, „când cancelarul Kohl s-a prezentat în fața *Bundestag*-ului, în noiembrie 1989 și a propus cele zece puncte pentru depășirea situației create, reunificarea nu era unul din ele. El se gândea atunci la o confederație între Germania de Est și cea de Vest”¹. Probabil că adoptarea acestei poziții se datora discuțiilor avute cu Mihail Gorbaciov care, și el, credea că „inițial se va proceda la un fel de asociație a statelor germane într-o confederație”². În această privință părerile celor doi conducători coincideau. Ele însă nu mai coincideau cu privire la alianțele militare ale viitorului stat german: Helmut Kohl voia ca Germania să rămână în NATO, pe când Gorbaciov voia fie independență față de NATO și de Tratatul de la Varșovia, fie participare la ambele alianțe militare. Evenimentele s-au precipitat însă și, cum se spune, istoria a început să vorbească, depășind gândirea și acțiunea politicianilor.

¹ *Op. cit.*, p. 94.

² *Op. cit.*, p. 95.

Încercând o sinteză a demersului de reunificare a Germaniei, am putea spune că în fața acestuia existau trei piedici mari:

- a) problema granițelor;
- b) problema alianțelor militare;
- c) problema puterii militare a viitoarei Germanii.

Desele discuții pe care Helmut Kohl le-a avut cu Mihail Gorbaciov, apelând la înțelepciunea compromisului și la raționalitate, au ajuns în final la rezolvarea acestor piedici. Cum?

- a) reunificare fără pretenții teritoriale. Cele două state germane, RFG și RDG se unesc cu teritoriile pe care le aveau fiecare și recunoscute de acordurile internaționale. Se evită astfel un eventual conflict cu Cehoslovacia și Polonia;
- b) reunificarea instituie suveranitatea națională a noului stat german, fără nici un fel de reminiscență a amestecului puterilor învingătoare în război. Aceasta însemna implicit că statul german rezultat din unificare decide singur, în mod suveran, apartenența sa la alianțele economice și militare. Decizia a fost rămânerea Germaniei în UE și în NATO;
- c) cu privire la viitoarea putere militară, Germania putea să dispună de un corp militar de până la 350000 de persoane și fără arme atomice pe teritoriul său.

Conducătorii sovietici ai momentului – Mihail Gorbaciov și Eduard Șevarnadze –, renunțând la vechile garanții rezultate din poziția de țară învingătoare, prevăzută în tratatele internaționale postbelice privind Germania și acceptând în final, condițiile unificării, au dat dovadă de un înalt spirit concesiv, dar și de înțelepciune, așezând relațiile externe ale URSS pe principiul raționalității.

Același spirit s-a manifestat și în cealaltă tabără, occidentală.

- **Alte poziții în problema germană**

a) Hotărârea Consiliului European de la Dublin (25-26 iunie 1990) de a veni în sprijinul Uniunii Sovietice pentru susținerea reformelor economice și politice anunțate. Conducătorii UE 12 au căzut de acord să elaboreze un plan concret de acordare de credite pe termen scurt și de sprijin în general pe termen lung. Această decizie, pornind de la cunoașterea faptului că reformele structurale se realizează nu de la sine, ci cu mari costuri financiare și sociale, reflectă totodată și hotărârea UE de a întinde o mână de ajutor sovieticilor în traversarea acestei perioade de profunde transformări;

b) Conferința NATO la nivel înalt de la Londra din 5-6 iulie 1990, înscris pe ordinea sa de zi mersul reformelor din Uniunea Sovietică. În „Declarația” adoptată se apreciază că Uniunea Sovietică a pășit pe calea unei societăți libere, democratice, precizând totodată decizia Comitetului NATO de a se apropia de țările Europei Centrale și de Est, foste adversare în timpul războiului rece, „întinzându-le mâna prieteniei”.

c) Reuniunea Economică Mondială la nivel înalt de la Houston, SUA, 9-11 iulie 1990 se înscrie în aceeași linie. Șefii de state ale cunoscutului G7 adoptă, în Declarația finală, hotărârea de a sprijini reformele lui Mihail Gorbaciov. În acest scop, au dispus efectuarea unui studiu rapid asupra economiei sovietice, pentru a se stabili nevoile de ajutor. În același timp, Declarația lăsa libertatea fiecărui stat de a hotărî acordarea prealabilă de credite financiare.

d) La Conferința de presă care a urmat reuniunii, Helmut Kohl a anunțat public că RFG a hotărât deja să acorde un sprijin financiar dintr-un credit de 5 miliarde mărci germane, pus la dispoziția Uniunii Sovietice de către băncile germane. De asemenea, în același context, conducerea RFG, prin cancelarul Helmut Kohl și președintele Genscher, a adoptat o serie de „angajamente operative” pentru a facilita acceptarea de către Uniunea Sovietică a unor renunțări: la ideea asocierii celor două state într-o confederație, ideea prezenței lor în NATO și în Tratatul de la Varșovia sau neparticiparea la nici o alianță militară etc.

În timp ce politicienii tot discutau și iar discutau, când și cum să se facă reunificarea Germaniei, populația s-a hotărât să-i pună pe politicieni în fața faptului împlinit; a dărâmat zidul și a înfăptuit, ceea ce în termeni politici, se cheamă revoluție populară: germanii din ambele părți ale zidului dărâmat, pur și simplu, au hotărât în mod pașnic să se unească și s-au unit, reconstituind națiunea, teritorialitatea și suveranitatea națională a Germaniei.

Am insistat asupra reunificării Germaniei, nu de dragul istorisirii ca atare a evenimentului, ci pentru învățămintele sale privind globalizarea și dinamica marilor procese economice și politice care au loc în cadrul ei, și care îi structurează atât conținutul său intern, cât și forțele care o propulsează sau o frânează. Întrucât globalizarea presupune integrarea țărilor pe plan mondial, permeabilizarea frontierelor și transferul unor prerogative ale suveranității de pe plan național la cel internațional și mondial, înfăptuirea ei, oricât de necesar în mod obiectiv ar fi, nu se poate face fără acordul în cunoștință de cauză, nu numai al conducătorilor statale, ci și al popoarelor.

6.2.5. Colapsul Uniunii Sovietice. Impactul său asupra suveranității naționale și globalizării

URSS: a fost sau nu imperiu colonial?

Mai întâi, o întrebare absolut necesară își cere răspunsul cuvenit: Uniunea Sovietică a fost sau nu un imperiu colonial? Există o dublă justificare a acestui răspuns. Pe de o parte, este cerința stabilirii unui adevăr istoric: analizăm colapsul unui simplu stat federativ sau al unei puteri imperiale? Este clar că stabilirea acestui adevăr istoric devine o premisă indispensabilă credibilității științifice a analizei care urmează. Pe de altă parte, recunoașterea aceluiași adevăr istoric ne ajută să clarificăm și o altă problemă întunecată: relația dintre ideologia regimului sovietic și faptele sale reale. Cunoscând faptele, putem

accede și la cunoașterea adevăratelor idei care le-au însuflețit, putând astfel a le compara cu cele susținute oficial de către scutierii ideologici ai regimului. Se știe că ideologia Uniunea Sovietică se întemeia oficial pe marxism, pe care însă l-a sovietizat prin leninizare și stalinizare, fiind considerat public o doctrină antiimperialistă. În realitate însă, era vorba de o mare manipulare ideologică, atâta vreme cât, în pofida acestei ideologii oficiale antiimperialiste, Uniunea Sovietică a fost o mare putere imperială, având în stăpânire 14 țări și numeroase teritorii și etnii. De fapt, ea era moștenitoarea, *de facto* și *de jure*, a imperiului țarist, căruia i-a schimbat doar haina. Acesta ar fi un prim adevăr istoric care trebuie recunoscut de la început.

Tot un adevăr istoric îl constituie și faptul că toate imperiile sunt, prin natura lor, instabile și, în final, se prăbușesc cel mai des prin implozie. Imperiul sovietic n-a făcut și nici nu putea face excepție de la această regulă. El s-a prăbușit nu prin tunuri trase din exterior, ci pur și simplu prin prăbușire internă, ca orice putere care și-a pierdut energia.

„Ajunsesem la concluzia – se confesează însuși Mihail Gorbaciov, ultimul conducător al imperiului sovietic (1985-1991) – că Uniunea Sovietică a fost o țară unică și nu un imperiu clasic, cu o metropolă și colonii. De aceea, am crezut că destinul său nu va urma soarta celorlalte imperii”¹. Tocmai această credință l-a determinat pe Gorbaciov să inițieze cunoscuta sa reformă, numită *perestroika* (reconstrucție) și *glasnosti* (transparență), menită a-i salva imperiul, în fruntea conducerii căruia ajunsese din 1985. Salvarea însă nu s-a produs și nici nu putea să se producă, pentru simplul fapt că Uniunea Sovietică era, nu „țară unică”, ci un imperiu în toată puterea cuvântului.

În fond, ce fel de imperiu a fost Uniunea Sovietică și ce anume l-a măcinat din interior, provocându-i colapsul din 1991? Răspunsurile la întrebări prezintă interes major nu pentru istoria trecutului, ci pentru istoria prezentă și viitoare a dinamicii suveranității naționale a statelor, atât în cadrul relațiilor internaționale europene, cât și al celor mondiale.

Uniunea Sovietică a fost în realitate un nucleu de națiuni slave – velicorusă, belorusă și ucraineană –, cu predominanța celei ruse, având supuse prin cuceriri multe alte națiuni și grupuri etnice neslave, euroasiatice și caucaziene; ele vorbeau peste 200 de limbi și dialecte, se aflau pe trepte de cultură și civilizație diferite, cuprinse între forme tribale, feudalism și capitalism modern și practicau religii diferite. Acest conglomerat babilonian de popoare și națiuni se caracteriza, inevitabil, printr-un sistem de interese economice, lingvistice și religioase atât de contradictoriu, încât orice încercare de armonizare și de asimilare a lor de către națiunea rusă dominantă pentru a forma „țară unică” devenea imposibilă.

Au existat cel puțin două impedimente mari în calea formării unei „țări unice” și a unui stat unitar.

¹ *Op. cit.*, p. 100.

Primul a constatat în natura imperiului sovietic: el doar a cucerit și a exploatat teritoriile și populațiile cucerite. A fost așadar doar consumator, nu și creator de istorie. El a moștenit acest profit de la țarism și l-a continuat cu mult sânge și în perioada sa. Reamintim că imperiul rus s-a dezvoltat concentric, prin expansiune teritorială, cu ajutorul războaielor. Ultimele cuceriri le-a făcut odată în cârdășie cu Hitler și apoi prin învingerea acestuia în război. Cârdășia se cheamă acordul Ribentrop-Molotov, cu anexele lui secrete, în virtutea căruia au fost alipite țările baltice, Polonia a fost împărțită între cele două puteri, partea estică fiind alipită URSS, împreună cu partea răsăriteană a României, formată din Bucovina de nord și Moldova dintre Prut și Nistru până la gurile Dunării. Iar după război a mai ciupit niște teritorii din sudul Poloniei, nordul României (ținutul Herța), estul Cehoslovaciei și nord-estul Ungariei, creând Ucraina subcarpatică, un nou focar conflictual pe motive de frontiere. Expansiunea teritorială a Uniunii Sovietice, continuând-o de altfel pe cea a imperiului țarist, n-a fost dublată de o expansiune și în domeniul creației economice proprii. Or, această creație era necesară atât pentru asigurarea unui spate solid politicului, cât și pentru a oferi un model de civilizație și cultură atrăgător pentru popoarele din imperiu.

Al doilea impediment l-a reprezentat raportul divergent dintre părțile componente ale imperiului și ansamblul său: diversele popoare, participând la ansamblul imperial, își sacrificau o parte însemnată din suveranitate, fără însă ca ceea ce pierdeau individual să le fie compensat prin avantaje, ca participant la unitate. Pe acest temelie, forțele divergente din cadrul ansamblului imperial fiind mai puternice decât cele convergente, n-au putut fi „îmblânzite” de nici un fel de motivații ideologice, ducând în final la colapsul imperiului prin implozia din 1991. Încercând astfel să salveze Uniunea Sovietică, reformatorul Mihail Gorbaciov s-a gândit să înfrunte chiar istoria: el a propus un set de reforme, numite generic „perestroika” și „glasnost”, în ideea de a da imperiului o față democratică și socialismului față umană. „În locul unui stat birocratic centralizat – spunea el – m-am gândit să transformăm Uniunea într-o federație în toată puterea cuvântului, așa cum scrie în constituție, redistribuind competențele și autoritatea între membrii federației. Crearea unei federații sprijinite de popor, aceasta era logica mea”¹.

6.2.5.1. Destrămarea URSS. Formarea Comunității Statelor Independente (CSI)

Realizarea acestui gând s-a concretizat în pregătirea unui tratat de Uniune, pe care președinții republicilor unionale erau pregătiți să-l semneze la 20 august 1991. N-a ajuns să fie semnat pentru că, între timp, Elțîn, preocupat pentru a-l elimina pe Gorbaciov, a hotărât să scoată Rusia din Uniune, fiind urmat imediat și de ceilalți conducători de republici slave. Este interesant să

¹ Nathan Gardels, *Op. cit.*, p.100.

arătăm, în legătură cu acest moment, că Elțan, ca să-și pună planul în aplicare, înainte să-i spună lui Gorbaciov, președintele URSS, l-a informat pe președintele Bush de intenția sa de a dezmembra Uniunea Sovietică. Nu fără amărăciune, Gorbaciov arăta că Elțan „l-a informat pe președintele Bush asupra deciziei sale de a dezmembra Uniunea Sovietică înainte să-mi spună mie. Aceasta, ca să lămurim lucrurile”.

Este firesc să ne întrebăm: de ce Elțan i-a telefonat lui Bush? A avut nevoie, cumva, de blagoslovirea lui pentru a scoate Rusia din Uniune și a destrăma imperiul sovietic? Indiferent de răspuns și de eventualele speculații în jurul lui este fapt cert că imperiul sovietic, ca și sistemul său de socialism, își pierduseră energia proprie, intraseră într-o fundătură fără ieșire și orice încercare de salvare însemna să se acționeze contra istoriei. Probabil că din motive subiective, fiind președintele URSS, M. Gorbaciov nu a sesizat de la început inevitabilitatea destrămării imperiului pe care-l conducea chiar el. Din această cauză *perestroika* lui nu era decât o ventuză pe un trup mort.

Dezbaterea publică la care au participat cei patru actori ai evenimentelor din 1989-1991 – M. Gorbaciov, Fr. Mitterand, G. Bush și M. Thatcher – pune în lumină și alte aspecte cu importante implicații asupra vieții internaționale și a globalizării.

Problema țărilor baltice

După Revoluția din octombrie 1917, Guvernul Sovietic le-a recunoscut independența, însă prin Tratatul secret Ribentrop-Molotov din 1939 ele au fost anexate de URSS prin forță armată, asimilându-le suveranitatea națională. SUA și Franța n-au recunoscut această anexare. În plus, spune Fr. Mitterand, „Franța și Marea Britanie erau păstrătoarele tezaurilor țărilor baltice, pe care le-au restituit cu dobândă la câțiva ani după ce și-au obținut independența”. Oare de ce Uniunea Sovietică, iar din 1992 Federația Rusă, nu restituie României tezaurul, pe care conducerea țării din timpul primului război mondial i l-a încredințat spre păstrare, pentru a-l salva de ocupația germană? De ce nu restituie și celelalte trezore pe care le-a capturat din țările ocupate în timpul celui de-al doilea război mondial? Rezolvarea acestei probleme se înscrie și ea printre factorii de normalizare a relațiilor bilaterale și de apropiere sinceră între țări.

7.2.5.2. Viitorul suveranității naționale în spațiul ex-sovietic

Prin destrămarea URSS s-au format 15 noi state suverane, dintre care 12 au consimțit să se constituie într-o asociație numită Comunitatea Statelor Independente (CSI). Cele trei țări baltice au refuzat să participe la acest *Commonwealth* ex-sovietic. Crearea acestei comunități a fost inițiată de Federația Rusă. Știm însă, din întreaga ei istorie, de la Testamentul lui Petru cel Mare încoace, că toate inițiativele Rusiei țariste și sovietice au fost exclusiv pentru expansiuni teritoriale și promovarea dominației și nicidecum pentru a

umple de fericire țările coloniale din imperiul său. Avem motive să credem că și inițierea formării CSI nu face excepție. De altfel Rusia, autoarea CSI, imediat după formarea comunității, a elaborat o veritabilă doctrină recuperatorie, în care ecoul nostalgic al vechii măreții imperiale își dau mâna cu o serie de măsuri și acțiuni menite să ducă la o formulă similară URSS. O primă mărturie în acest sens ne-o oferă chiar statutul CSI, urmat de inițiative pentru: organizarea unei structuri armate comune; crearea de baze militare pe teritoriul tinerelor state independente; formarea unei Uniuni Economice; monedă unică; politică externă comună etc.

Urmărirea acestor obiective nu a fost deloc un gând ascuns al noilor conducători ai Rusiei. Dimpotrivă, cu aerul unei vădite aroganțe, proprie reprezentanților marilor puteri, aceste obiective au fost mărturisite public. Cum se zice, cu voce tare, ca să audă toată lumea. Iată câteva din numeroasele exemple existente în acest sens:

- vicepremierul rus din 1993, Aleksandr Sohin, aprecia că „Uniunea Economică a țărilor membre ale CSI trebuie formată în așa fel încât să fie avantajoasă pentru Rusia” și că partea rusă „încearcă de pe acum să explice tuturor statelor din CSI că Uniunea Economică presupune o pierdere parțială a suveranității politice”. Lecturând aceste idei nu știm ce să apreciem mai întâi: sinceritatea autorului sau tupeul solicitării sale ca tinerile state independente să renunțe la o parte din suveranitatea lor națională în favoarea Rusiei?
- un alt mare demnitar, generalul Graciov, ministru al forțelor armate ale Rusiei, aprecia, în aprilie 1994, că CSI, pentru a fi viabilă, nu poate fi concepută fără o armată unică, fără granițe unice și fără monedă unică. Exact același mesaj, de recuperare a fostei URSS;
- deși spațiul ex-sovietic s-a format din state suverane independente național, conducătorii Rusiei n-au încetat nici o clipă să-l considere o sferă de influență exclusiv rusă. Ideea, tipic imperialistă, a fost promovată chiar și de către un cunoscut erijist al orientării prooccidentale, Andrei Kozârev, ministru de externe în acea perioadă. „Rusia – declara el în ianuarie 1994 – trebuie să-și păstreze prezența militară în regiunile care timp de secole au fost în sfera sa de interes”¹. Invocând această prezență, A. Kozârev avea cu siguranță în vedere existența a „nu mai puțin de douăzeci și opt de baze militare pe teritoriul noilor state independente”². Apelând la secolele de dominație drept justificare pentru continuarea ei și după autodeterminare națională a tinerelor state, politicianul rus demonstrează că nu se poate desprinde de trecut, ceea ce explică și lipsa de orice logică a argumentului său;

¹ Adevărul, 9 aprilie 1994.

² Se citează din Zbigneu Brzezinski: *Marea tablă de șah. Supremația Americii și imperativele sale geostrategice*, Editura Univers Enciclopedic, București, 2000, p. 12.

- poate cea mai autorizată voce cu privire la viitorul CSI este cea a lui Boris Elțan – cel care a scos Rusia din Uniune și i-a devenit primul președinte, l-a eliminat pe Mihail Gorbaciov de la președinția URSS prin desființarea obiectului muncii sale, adică Uniunea Sovietică și a inițiat formarea CSI. Un document prezidențial din septembrie 1995, cu privire la poziția Rusiei față de CSI, codifică astfel obiectivele urmărite. „Principalul obiectiv al politicii Rusiei față de CSI este crearea unei asociații de state integrate politic și economic, capabilă de a-și revendica locul cuvenit în comunitatea mondială și, totodată, consolidarea Rusiei ca forță conducătoare în formarea unui nou sistem de relații economice și politice interstatale pe teritoriul spațiului post-URSS”¹;
- crearea unei „asociații de state” este în fond, nemărturisit, tot o expansiune teritorială pentru recuperarea spațiului ex-sovietic. Cât privește „revendicarea locului cuvenit în comunitatea mondială”, apare de neînțeles la Elțan de ce concepe realizarea acestei dorințe – de fapt o reminiscență imperială – prin „consolidarea forței conducătoare a Rusiei în spațiul post-URSS”, adică tot prin expansiunea dominației teritoriale și nu prin preocuparea dezvoltării economice și tehnologice, atât a țării sale în cadrul imensului său spațiu, de 17.075 mii km² și a enormelor sale resurse naturale de care dispune deja, cât și a celorlalte țări, asociate;
- dar să mergem mai departe. „Transmiterea programelor și televiziunii ruse în străinătatea apropiată ar trebui garantată, difuzarea în regiune a presei scrise ruse ar trebui sprijinită, iar Rusia ar trebui să pregătească cadre naționale pentru statele CSI”. În fine, „refacerea poziției Rusiei de principal centru educațional pe teritoriul spațiului postsovietic și necesitatea de a educa tânăra generație din statele CSI în spiritul relațiilor prietenești cu Rusia” completează gândirea lui Elțan despre viitorul CSI. Aceste ultime idei sunt elemente din arsenalul de propagandă, în care Rusia țaristă și sovietică a dovedit o înaltă măiestrie și eficiență;
- în fond, de ce vrea Elțan să monopolizeze pregătirea cadrelor naționale ale CSI la Moscova? De ce vrea prietenia tinerei generații din statele CSI față de Rusia și nu spune nimic și de vice-versa? Răspunsul nu este decât unul singur. Elțan visează refacerea vechii entități a Uniunii Sovietice sub dominația Rusiei și crearea unei severe dependențe, nu numai economice, ci și culturale a membrilor CSI față de Moscova;
- merită să reliefăm că tendința de refacere, în fond, a Uniunii Sovietice, este cel mai bine prezentată, direct și fără echivoc, de însăși *Duma* Rusiei – parlamentul ei – care, la începutul anului 1996, a declarat dizolvarea URSS ca nulă²;

¹ Op. cit.p.123.

² Op. cit., p. 124.

- în fine, să cunoaștem acum și păreri autorului *perestroikăi*, Mihail Gorbaciov, cu privire la viitorul tinerelor state membre ale CSI. În cadrul dezbaterii amintite, Mihail Gorbaciov, analizând greutățile enorme pe care le întâmpină statele CSI după desprinderea din URSS și referindu-se la viitorul lor, spunea: „Eu cred că va urma un proces de reintegrare, că oamenii vor să pună economiile în comun și să se apere reciproc”. Observăm că, deși a fost înlăturat umilitor din scaunul prezidențial al URSS de către Elțîn, Mihail Gorbaciov nu ezită să-i împărtășească vederile când e vorba de viitorul Rusiei, viitor pe care și el îl vede prin recuperarea spațiului ex-sovietic. George Bush senior, participant la dezbateri, alt mare actor al evenimentelor din perioada amintită, n-a scăpat ocazia unei replici, afirmând că „destrămarea Uniunii Sovietice a fost un lucru bun. Nu te poți opune unui popor care vrea autodeterminarea. Nu cred că roata istoriei se mai poate întoarce”¹;
- hotărârea lui Gorbaciov de a salva de la pieire imperiul sovietic și propriul scaun prezidențial poate fi observată și în decizia lui de a interveni cu forța armată sau prin stârnirea secesiunii în republicile unionale care hotărâseră să iasă din URSS. Așa a fost cazul intervenției în forță în Vilnius și Riga, secesiunea Transnistriei, produsă imediat după ce Republica Moldova anunțase renunțarea la limba rusă și trecerea la limba română ca limbă de stat, intervenția în Cecenia etc. Sunt intervenții care pun la îndoială declarațiile sale de non-intervenții în treburile interne. Întrebat de Bush cum explică aceste intervenții, reținem răspunsul oarecum hilar al lui Gorbaciov: „trimiterea trupelor în țările baltice nu-mi face cinste. Poate că în acele momente am fost un președinte slab”². În învălmășagul evenimentelor istorice ale acelor ani era imposibil să nu se manifeste și erori.

6.2.5.3. O nouă sinteză între identitatea națională și globalizare

În concepția lui Gorbaciov, „identitatea națională este problema cea mai acută a lumii contemporane. Problema are rădăcini adânci și ea va continua să fie o problemă. Pe de altă parte, asistăm – spune el – la globalizarea economiei. Dar globalizarea nu trebuie să fie ca un tăvălug care să creeze uniformitate totală în lume fără să țină seama de diversitatea culturilor!. De aceea, trebuie să găsim, în cadrul ONU și al sistemelor regionale, un mecanism politic care să armonizeze cele două tendințe. Aceasta este chestiunea numărul unu la ordinea zilei pretutindeni”.

¹ Nathan Gardels, *Op. cit.*, p.104.

² Nathan Gardels, *Op. cit.*, p.105.

Problema identității naționale fiind de interes major în lumea contemporană, marcată de integrări regionale, ca părți din procesul istoric mai amplu al globalizării, la analiza ei au participat, în cadrul dezbaterii la care ne-am referit mai sus și alte personalități. Reținem în acest sens considerațiile ex-președintelui Franței, François Mitterand. „Eu cred – spunea el – că în secolul următor trebuie să se ajungă la o nouă sinteză între cele două cerințe subliniate de dl. Gorbaciov, nevoia de integrare și nevoia de afirmare a personalității individuale, a suveranității și a drepturilor în cele mai diverse domenii”. Subliniind că „aspirația la identitatea națională este, de bună seamă, de înțeles după prăbușirea imperiilor”, că „fiecare își alege drumul său vrând să profite de toate avantajele suveranității, ceea ce merge împotriva celui alt curent, globalizarea. Așadar avem nevoie de o sinteză”¹.

Și, se întreabă cu multă îndreptățire Mitterand: oare „vom avea vreodată lideri politici capabili să conceapă un sistem de organizare a acestei lumi imense, bazat pe câteva centre principale de coordonare care să funcționeze după legile elaborate de comunitatea internațională și, în același timp, să permită fiecăruia să trăiască așa cum își dorește? Se naște o nouă generație. Ea va avea de răspuns la această întrebare”².

Analist fin al fenomenului național și mondial contemporan, a cărui raționalitate percutantă este dublată de subtilitatea intuiției previzionale, François Mitterand pune în discuție un veritabil model de gândire al viitorului omenirii în cadrul globalizării, a cărui acceptare pare tot atât de dificilă ca și respingerea lui. În orice caz, această lume imensă are nevoie de câteva centre coordonatoare, la rândul lor coordonate de legile stabilite de comunitatea internațională. Printre aceste centre principale am aminti: SUA cu aproape 31% din venitul brut mondial, UE15 cu 27%, Japonia cu 14,4%, împreună însumând peste 72% din economia mondială. Își mai anunță venirea în rândul acestor centre: China, Rusia, Brazilia. Lor li se adaugă organizațiile cu vocație mondială: FMI, BIRD, OMC și numeroase altele cu vocație regională sau continentală. Iar comunitatea internațională este reprezentată de ONU și organisme sale. Este posibil ca acest model susținut în general de conducătorii francezi să fie cel de care omenirea ar avea nevoie.

6.2.5.4. Implicațiile internaționale ale colapsului Uniunii Sovietice

Colapsul imperiului sovietic are multiple și complicate implicații atât pe plan național în cadrul zonei, cât și pe plan internațional în cadrul globalizării. În cadrul zonei, impactul cel mai semnificativ s-a produs asupra ideii de suveranitate națională, trezită miraculos după o adormire de câteva sute de ani. Simplul fapt că în locul Uniunii au apărut, prin desprindere din ea, nu mai puțin de 15 noi state suverane, înseamnă trezirea la o viață națională independentă

¹ Op. cit., p. 105.

² Op. cit., p. 107.

statal a peste 300 milioane de oameni, care ocupă o imensă suprafață de pământ, anume 22,4 milioane km², reprezentând 16,7% din suprafața Terrei. Din păcate, aceste state noi nu au liniștea necesară nici după cucerirea independenței.

Pe plan național, tinerele state suverane cunosc mari neliniști și dificultăți, în special cu trei probleme mari:

- a) frontierele naționale;
- b) relațiile cu Rusia
- c) formarea complexelor economice naționale.

Noile state independente sunt puternic afectate de moștenirea unor frontiere statale grav bulversate încă de pe timpul lui Stalin care, în dispreț total față de istorie, le-a modificat cum a vrut. Această moștenire este aceea care a generat numeroasele conflicte de frontieră, unele adevărate războaie între țările afectate de această problemă națională de importanță istorică. Neliniștile sunt mari și complicate și în legătură cu tendința Federației Ruse de a reface imperiul sub forma Comunității Statelor Independente (CSI), amenințându-le însăși existența independenței. Dau conținut acestei amenințări solicitările exprese ale Moscovei pentru adoptarea în cadrul CSI a unei monede unice, a unei armate comune, a unei politici externe comune etc., toate acestea reprezentând tot atâtea tentative de limitare a suveranității naționale a tinerelor state și de transfer al unor prerogative ale acestora asupra centrului, reprezentat de Rusia. Greutăți enorme întâmpină toate noile state suverane în formarea complexelor economice naționale, proces care are loc în condițiile restructurării, atât a proprietății, cât și a producției naționale ca atare, cerute de tranziția la economia de piață și noile deschideri externe ale țărilor.

Și pe plan internațional, colapsul Uniunii Sovietice se înscrie ca un eveniment istoric deosebit, atât prin amploare cât și prin profunzime. Distincția i-o dă caracterul transformator al urmărilor, reprezentând adevărate mutații în gândirea și acțiunea umană contemporană. Prin caracterul lor, aceste mutații favorizează puternic și procesul globalizării, deoarece contribuie la extinderea capitalismului la scară planetară, mondializându-l. Există cel puțin trei categorii de urmări, toate de importanță istorică ale acestei mondializări.

Prima urmare constă în victoria capitalismului asupra socialismului. Victoria reprezintă rezultatul final al luptei, aproape seculare, dintre cele două sisteme social-economice și politice diametral opuse pentru supremația mondială, având ca protagoniști principali SUA și URSS. Declanșată în 1917, o dată cu revoluția socialistă rusă și formarea Uniunii Sovietice și încheiată în 1991, prin colapsul Uniunii, această luptă a angajat la o confruntare pe viață și pe moarte cele două sisteme, urmărindu-și reciproc distrugerea. Câștigând bătălia, capitalismul și-a recuperat terenul pierdut anterior, în timpul primului război mondial prin revoluția socialistă din Rusia și formarea URSS în 1917 și după al doilea război mondial prin extinderea socialismului sovietic în Europa, Asia și chiar America. Victoria capitalismului este atât de categorică și totală

încât, cum aprecia și cunoscutul economist francez Alain Cotta, apare indecentă¹.

A doua urmare constă în transformarea binomului puterii mondiale, reprezentat de SUA și URSS, în monom, reprezentat de SUA. Prin colapsul Uniunii Sovietice, Rusia a căzut sever din rândul puterilor mondiale de prim rang, unde ea trona, alături de puternica SUA, în formarea ordinii economice și politice mondiale. Deși căderea imperială i-a fost umilitoare, Rusia continua să rămână una din marile țări ale lumii: demografic, cu cei aproape 146 milioane de locuitori, este a cincea din lume (după China, India, SUA și Brazilia), iar teritorial, cu cei 17.075 milioane km², este prima din lume și tot prima sub aspectul zestre de resurse naturale utile economic. De aici și atracția ei deosebită pentru capitalul internațional care, călărind potențele expansive ale globalizării, încearcă să deschidă pretutindeni toate ușile care opresc accesul liber la resursele naturale și la piețele naționale. Aici se cuvine încă o precizare: Rusia, deși și-a pierdut puterea imperială iar producția națională a cunoscut după colaps o cădere dramatică, continuă să rămână o putere internațională de prim rang în trei domenii – resurse naturale utile, puterea militară și potențialul tehnico-științific. Pe acest temei, ea continuă să aibă un cuvânt greu în dinamica relațiilor internaționale și, respectiv, în desfășurarea marilor procese ale globalizării și reșezării noii ordini economice și politice mondiale. O expresie elocventă a recunoașterii acestei realități este atenția deosebită pe care SUA și celelalte puteri occidentale o acordă Rusiei, căutând s-o transforme din fost inamic în prieten. Aceasta explică, între altele și invitarea ei să facă parte din Clubul celor 7 mari puteri, G-7, devenit acum G-8!

În fine, a treia urmare este restructurarea organizării economiei și societății Rusiei și foștilor săi sateliți pe baza principiilor economiei de piață și reorientarea deschiderii lor externe spre Uniunea Europeană și economia mondială. Colapsul Uniunii Sovietice n-a reprezentat doar dezmembrarea imperiului și atât. Dimpotrivă, el a fost urmat și de schimbarea sistemului social-economic și politic socialist prin trecerea la sistemul economiei de piață capitalist. Schimbarea este radicală și cuprinde nu numai economia, prin reșezarea ei pe proprietatea privată și pe mecanismele și forțele pieței, ci și organizarea politică a societății prin trecerea de la totalitarismul unipartidist la democrația pluripartidistă și separarea puterilor în stat. Tranziția nu s-a încheiat încă, însă progresele pe calea ei sunt semnificative, mai ales în Rusia, nucleul dur al întregii zone a CSI. O dată cu tranziția la economia de piață s-a operat, cum era și firesc, o schimbare radicală și a deschiderii lor economice și politice externe spre Uniunea Europeană și economia mondială. Și această schimbare, ca și precedenta, implicată de înlocuirea sistemului, nu este deloc simplă, pentru că există încă puternice forțe inerțiale, dar ea se produce efectiv. Ilustrativ în acest sens sunt nu numai extinderile continue ale comerțului exterior al Rusiei și

¹ Alain Cotta, *Le capitalism dans tous ses états*, Editura Fayard, Paris, 1991, p. 5.

celorlalte state din CSI cu lumea occidentală, dar și pătrunderile capitalului occidental, mai ales american, pe piața țărilor din CSI, prin participarea la privatizări sau cu investiții directe la unele exploatare petroliere din Azerbaidjan și Kazahstan. La fel și capitalul rusesc, aflat în perioada acumulării primitive, își face simțită prezența și în lumea exterioară CSI-ului, inclusiv în țările capitaliste dezvoltate.

6.2.5.5. Colapsul Uniunii Sovietice – prima fază a decolonizării. Colapsul Federației Ruse – a doua fază?

Să rememorăm două scurte momente istorice: *primo* – Uniunea Sovietică a intrat în istorie la începutul secolului al XX-lea, în 1922, și a ieșit din istorie la sfârșitul aceluiași secol, în 1990-1991; *secundo* – dacă intrarea i-a fost triumfală, cu capul sus, aureolată de marile victorii în Revoluția Socialistă din Octombrie 1917 și în războiul civil care i-a urmat, în schimb, părăsirea scenei i-a fost umilitoare, cu capul plecat și cu orgoliul de mare putere rănit de o dublă neputință: pe de o parte, de neputința de a învinge capitalismul, al cărui grogar se anunțase zgomotos a fi, pe de altă parte de neputința de a duce mai departe ștafeta propriului său steag social și a-și menține astfel entitatea.

Greu de spus după ce legi ale istoriei s-a ghidat acest secol, atât de frământat și răscolit de transformări radicale, din moment ce, încă neîncheiat, în 1989-1991 și-a repudiat propria-i creație din debutul său: Uniunea Sovietică. Nu puțini, în epocă, chiar din elita intelectuală a omenirii, mai ales din Europa i-au apreciat apariția drept o cotitură în istorie, un fel de piatră de hotar spre o nouă lume, cu altă orientare privind soarta omului în societate. N-au lipsit însă și voci, chiar puternice, care au apreciat că această piatră de hotar a fost pusă strâmb și că în câteva decenii totul se va prăbuși. Și au avut dreptate: colapsul Uniunii Sovietice s-a produs, este adevărat nu în circa patru decenii cum prevăzuseră proorocii săi, ci după șapte decenii, confirmând, altfel, previziunile.

Eveniment istoric de anvergură mondială, colapsul Uniunii Sovietice se impune atât prezentului cât și viitorului relațiilor internaționale printr-o semnificație multidimensională. Trei dintre aceste dimensiuni rețin atenția în mod deosebit:

- a) formarea de noi state, 15 la număr;
- b) căderea regimului totalitar de tip socialist-sovietic și trecerea la sistemul economiei de piață capitaliste;
- c) căderea dramatică a economiei și societății atât în Rusia, cât și în celelalte state din zona ex-sovietică.

Întrucât primele două aspecte au fost deja analizate, aici ne vom limita la ultimul aspect. Iată, în graiul datelor statistice, principalele caracteristici ale prăbușirii economice a țării în anii 1990-2000.

- În primul rând, reținem căderea generală, de mare amploare, a producției naționale.

Produsul intern brut (PIB), calculat în termenii raportului de schimb dintre rublă și dolarul SUA, și-a redus volumul de 1,62 ori, anume de la 385 miliarde de dolari SUA în 1990 la 241 miliarde de dolari în 2000. Pe locuitor, diminuarea PIB este de la aproape 2.650 \$ la 1.660 \$ în aceeași perioadă. Coborând la 62,5% din nivelul său din 1990, PIB al Federației Ruse, de 241 miliarde \$, cu cei 146 milioane de locuitori ai săi, este mai mic decât PIB al Belgiei, de 251,6 miliarde \$, o țară doar cu 10 milioane de locuitori. După volumul total al PIB, Rusia ocupă locul 19 în lume, iar după PIB/locuitor, locul 114¹. Toate acestea, în pofida faptului că Rusia, după zestre sa de resurse naturale ocupă locul prim în lume!

Producția industrială, principala componentă a economiei naționale, și-a micșorat volumul de 2,1 ori, căzând la 47,77%, în anul 2000, față de nivelul său din 1990. În ierarhia puterilor industriale, Rusia ocupa, înainte de colaps, locul 2 în lume, după SUA, iar în 2000 ea a coborât pe locul 40². Menționăm că în timpul celui de-al doilea război mondial, producția industrială scăzuse doar cu 23% față de 52,3% cât reprezintă scăderea ei în perioada 1990-2000!

Producția agricolă, precară dintotdeauna după colectivizare, și-a adăugat o nouă înrăutățire după colaps, coborând în anul 2000 la 66% din nivelul său din 1990. Și mai gravă a fost căderea producției animale, anume la 52,6%. În termenii ritmului mediu anual, căderea producției agricole a cunoscut o rată de 4,2% în cazul producției vegetale și de 6,6% în cazul celei animale. Poate nivelurile acestei căderi n-ar fi fost atât de grave dacă ele n-ar fi avut loc pe fondul unei agriculturi în general slab dezvoltate. O mărturie în acest sens este nivelul extrem de scăzut al productivității agriculturii. De pildă, valoarea adăugată/lucrător agricol a fost în 2000 de numai 2.249 \$ SUA, față de circa 3.400 \$ în 1990. Menționăm că, prin prisma aceluiași indicator, productivitatea agriculturii țărilor dezvoltate europene reprezintă în 2000, mărimi între minimum 7.235 \$ în cazul Portugaliei și maximum 55.874 \$ în cazul Belgiei. Între aceste limite, productivitatea muncii agricole era de 54.090 \$ în Danemarca, 53.819 \$ în Olanda, 53.780 \$ în Franța, 34.938 \$ în Marea Britanie etc³. Față de Franța, de pildă, puterea agrară cea mai mare pe plan european, productivitatea muncii agricole a Rusiei este de 23,4 ori mai mică, ceea ce explică nu numai lipsa de competitivitate internațională a produselor acestei ramuri, ci și puternica dependență a Rusiei de exterior în ceea ce privește securitatea alimentară a populației: în 2000, importul agroalimentar a reprezentat 17% din totalul importurilor față de 4% în totalul exporturilor. În cifre absolute este vorba de 7.735 milioane \$ la importuri și doar 4.208 milioane \$ la exporturi. Soldul negativ al comerțului exterior agroalimentar al Rusiei de 3.527 milioane \$ din 2000 s-a menținut mare în toată perioada de tranziție.

¹ The World Bank, 2002: *World Development Indicators*, p.18-19 și 204-205.

² Nathan Gardels, *Op. cit.*, p. 112.

³ The World Bank, *Op. cit.*, p. 142-144.

În urma colapsului imperiului său, Rusia este lipsită nu numai de importante resurse naturale, mai ales petroliere, aflate pe teritoriul fostelor republici unionale, astăzi state independente, dar și de imense resurse financiare, prin eliminarea obligativității transferării fără echivalent a unei părți consistente din venitul întreprinderilor din colonii în favoarea Moscovei. De pildă, o fabrică din orice republică unională și autonomă era obligată să-și repartizeze veniturile astfel:

- a) 52% se vărsa în bugetul Moscovei;
- b) 30% către bugetul republicii;
- c) 11% către autoritățile locale;
- d) 5% rămânea la dispoziția unității¹.

- În al doilea rând are loc escaladarea agresivă a sărăciei.

Extinderea și adâncirea sunt principalele attribute definitorii ale evoluției sale după 1990. Analiza nivelului și dinamicii coeficientului decil (raportul dintre venitul mediu pe locuitor al celor 10%, cei mai bogați și cele ale celor 10%, cei mai săraci) ne dă o imagine convingătoare asupra sărăciei. Apreciată prin acest indicator, sărăcia dintr-o țară devine problematică, adică un factor destabilizator, începând de la un raport de 10%. În Rusia contemporană, acest coeficient reprezintă 30/1 (1995), față de 4/1 în regimul anterior, până în 1990. Comparățiile internaționale ne ajută să apreciem mai bine evoluția fenomenului sărăciei în Rusia. Astfel, în țările capitaliste dezvoltate, coeficientul decil avea următoarele valori: 6,5/1 în Germania, 7/1 în Franța, 7,5/1 în Anglia și 9,6/1 în SUA. Este evident că, în Rusia, în perioada de tranziție, populația s-a polarizat considerabil în bogați și săraci, sărăcia devenind dramatică și, implicit, un puternic factor de instabilitate economică și socială a țării.

- În al treilea rând, coeziunea statală a Rusiei este puternic amenințată de noi fracturări.

Cauzele acestora vin mai ales din activarea mișcărilor naționale de autodeterminare a comunităților etnice neruse integrate în Federație. Aici este cazul să precizăm că structura imperială a Rusiei a existat nu numai la nivelul Uniunii Sovietice, prin colonizarea celor 14 țări numite republici unionale, ci și la nivelul Rusiei Federale. Această structură imperială există și acum: Rusia, ca stat federativ are în subordonare, tot colonială, mai multe zeci de popoare și națiuni, neruse. Conform datelor statistice, în Federația Rusă trăiesc peste 60 de alte naționalități, unele organizate social-administrativ sub formă de regiuni autonome. Câteva zeci din aceste naționalități traversează o perioadă de trezire a conștiinței naționale și, pe fondul stimulat al destrămării imperiului, doresc și chiar se manifestă cu forță crescândă pentru eliberare de sub tutela rusă și autodeterminare statală. Este vorba, mai ales de următoarele naționalități: bașkiră, bureată, ceceno-ingușe, ciuvașă, koreakă, tătară, iakuță și mordvină. N-ar fi exclus ca dezintegrarea Uniunii Sovietice să fie urmată și de dezintegrarea

¹ Ryszard Kapuscinski, *Agonia Imperiului*, Editura Nemira, 1996, p. 252.,

Federației Ruse, astfel încât procesul de eliberare național-colonială din cadrul imperiului să cunoască două faze: colapsul Uniunii Sovietice – prima fază și dezintegrarea Federației Ruse – a doua fază. Este clar că într-o asemenea situație rolul regional și internațional al Rusiei se va schimba considerabil. Deocamdată însă totul este subpoziție.

Nu-i însă deloc subpoziție un alt fapt major: este vorba de confruntarea populației Rusiei cu înrăutățirea continuă și tot mai severă a situației sale economice și sociale; faptual cuprinde în sine o adevărată bombă socială, a cărei explozie, posibilă dacă lucrurile nu se îndreaptă, poate influența viitorul Rusiei și inclusiv locul și rolul ei pe plan internațional. Confruntarea populației pe planul agravării lipsurilor materiale se reflectă inevitabil și pe planul conștiinței sale, domeniu în care ea trăiește o adevărată răvășire. Două sunt împrejurările care contribuie la această stare.

Prima constă în urmările nefaste asupra populației induse de șirul de victorii istorice obținute de Rusia în secolul al XX-lea. Este vorba de victoriile în Revoluția din Octombrie 1917, Războiul civil din 1918-1920, al doilea război mondial, când armatele ruse au ajuns până în inima Europei și în lupta contra totalitarismului stalinisto-brejnevist. Cu ce s-au ales popoarele sovietice din aceste victorii? Este adevărat că ele au fost și sunt prilej de mângâiere a mândriei și orgoliului populației ruse, dar, în același timp, aceasta nu poate să înțeleagă de ce de fiecare dată sacrificiile sale imense care au asigurat aceste victorii au fost „răsplătite” cu înrăutățirea situației sale materiale și sociale?

A doua împrejurare tulbură conștiința populației din alt unghi de vedere. Este vorba de faptul că timp de peste șapte decenii, în școală și în afara ei, populația a fost îmbibată ideologic cu ideea că dușmanul numărul 1 al ei și al omenirii este capitalismul exploatator al oamenilor muncii și că menirea revoluției socialiste mondiale, cu care se identifica Rusia Sovietică, este să-l îngroape în istorie. Or, să vii acum și să-i propui aceleiași populații o tranziție a economiei și societății tocmai spre acest capitalism pare efectiv ceva de neînțeles. În plus, neînțelegerea acestui fapt este confirmată și întărită de mulțimea neajunsurilor care însoțesc tranziția nu numai în Rusia, ci și în celelalte țări angajate pe același drum.

În fața acestor împrejurări paradoxale, populația rusă și nu numai ea, comparând actualele stări de lucruri ale țării și ale sale cu cele din propriul trecut, dar și cu stările înfloritoare din țările capitaliste dezvoltate, devine tot mai critică și neîncrezătoare atât față de tranziția ca atare, cât și față de lumea capitalistă. Creșterea nemulțumirilor majorității populației pregătește terenul alunecării spre stânga. De altfel, comuniștii ruși, prin conducătorii lor școliți politico-ideologic, nu scapă ocazia să denunțe neajunsurile tot mai mari și mai umilitoare ale tranziției la economia de piață capitalistă. Încercând să răspundă la întrebarea: cine e de vină pentru toate aceste deteriorări ale economiei și vieții oamenilor?, ei răspund

categoric: vinovat este „capitalul străin, la fel ca în trecut”¹. Și, referindu-se la pierderea republicilor unionale și la cei 25 de milioane de ruși care trăiesc risipiți în fostele republici sovietice, devenite state independente după 1991, Anatol Lukianov, fruntaș al partidului comunist făcea următoarea apreciere: „pentru prima oară în istoria Rusiei, poporul rus era sfâșiat. Noi vom lipi bucățile la loc”². Nu știm dacă asemenea declarații ale comuniștilor ruși provoacă fiori în Occident, dar știm că ei tânjesc să restaureze nu numai socialismul, poate cu anumite corectări a ceea ce a fost, dar chiar și imperiul sovietic.

Deși lovită crunt atât prin umilitoarea dezmembrare a imperiului, cât și prin căderea dramatică a economiei naționale, Rusia nu este la pământ. Din attributele care definesc o mare putere internațională – puterea economică, militară și culturală – Rusia continuă să dețină calitatea de mare putere militară și domeniul tehnico-științific aferent acestuia. Mai precis, este vorba de tehnologia producerii armelor de distrugere în masă (nucleare, chimice și biologice), a rachetelor intercontinentale, a navelor spațiale și exploatarea cosmosului, a telecomunicațiilor și altele.

Reținem, în acest sens, că SUA, preocupate de eliminarea armelor de distrugere în masă, acordă Rusiei un important ajutor în vederea reducerii arsenalului său imens de asemenea arme. De pildă, prin programele convenite în acest scop, SUA a alocat Moscovei 873 de milioane \$ în 2001 și 7.773 milioane \$ în 2002. Aceste fonduri imense, SUA le acordă Moscovei nu numai ca să o ajute în lupta contra proliferării armelor nucleare, chimice și biologice, ci și pentru „retribuirea corespunzătoare a savanților ruși care lucrează în domeniul nuclear. SUA se teme că aceștia din urmă ar putea fi tentați, din punct de vedere financiar, să lucreze pentru țări care sprijină terorismul”³. În acest ajutor al SUA sunt incluși și savanții ruși, pentru că în primii ani după colapsul Uniunii Sovietice, Rusia a fost confruntată cu un masiv exod al „creierelor științifice” din domeniul nuclear, mai ales spre Coreea de Nord, China și Iran. Numai China ar fi racolat peste o mie de cercetători științifici ruși din domeniul energiei nucleare. Aceste țări au fost dispuse să-i racoleze pe savanții ruși și să-i plătească la niveluri atât de tentante, încât aceștia să poată lăsa de o parte sentimentele patriotice și să adopte principiul *ubi bene ibi patria* (unde-i bine acolo e patria).

Ce legătură au toate aceste fenomene rusești cu globalizarea? Ele au legătură și încă foarte strânsă. Privită din această perspectivă, Rusia nu este scoasă în afara regulilor de joc ale noii ordini mondiale și ale globalizării implicate de această ordine. Dimpotrivă, ea continuă să fie unul din jucători, contând atât prin puterea ei tehnico-științifică și militară, cât mai ales prin imensul

¹ Nathan Gardels, *Op. cit.*, p. 110.

² Idem.

³ Șerban Mihăilă, *Pe fondul confruntării dintre Moscova și Washington, George W. Bush micșorează ajutorul american pentru reducerea arsenalului nuclear rus*, în: Adevărul, 31 martie 2001.

său rezervor de resurse naturale, mai ales energetice, cu care este înzestrat imensul ei teritoriu. În tendința sa de a-și liberaliza accesul la resursele naturale și piețele naționale ale țărilor, capitalul internațional privește nu cu un ochi, ci cu ambii ochi spre bogățiile naturale fabuloase ale Rusiei și spre piața sa națională, formată din aproape 150 milioane de consumatori. De altfel, acest capital a și început să se instaleze, mai ales în industria petrolului și gazelor naturale. Am putea încheia acest capitol cu următoarea apreciere: nici globalizarea nu poate fi concepută fără Rusia și nici Rusia nu poate rămâne în afara globalizării.

7. CĂDEREA EUROPEI DE EST ȘI REFLEXUL EI EUROPEAN ȘI MONDIAL

Căderea țărilor ex-socialiste central-est europene, ca de altfel și celelalte transformări mutante care au însoțit prăbușirea blocului comunist sovietic, oferă prilejul unor ample analize și dezbateri internaționale, în care demersul pragmatic urcă deseori până la preceptele doctrinare. Sunt puse în discuție atât doctrina marxistă stalinizată, care a călăuzit construcția socialismului de tip sovietic și în țările central-est europene, cât și doctrina liberală, mai ales în forma ei neoliberală care călăuzește economia de piață capitalistă, către care se îndreaptă și țările europene amintite. Confruntările de idei sunt dominate de cel puțin două întrebări majore: dacă socialismul oblăduit de sovietici a fost sau nu o abatere de la istorie și dacă prăbușirea lui s-a produs de la sine, din interior, ca urmare a epuizării energiei proprii, sau a fost provocată din exterior, de către forțele capitalului internațional. Acesta era interesat în mod vital să-și lichideze dușmanul de moarte, socialismul, care se considera chemat de istorie, cum deseori declarau public conducătorii sovietici să fie groparul capitalismului.

Vorbind de căderea regimurilor comuniste central-est europene nu putem să nu ne gândim la unele evenimente care au premers această cădere și care, după o logică elementară, par a avea legătură cauzală cu producerea ei. Avem în vedere:

- a) întâlnirea de la Malta dintre reprezentanții lumii capitaliste dezvoltate, în frunte cu George Bush, președintele de atunci al SUA, pe de o parte și reprezentantul cel mai înalt al blocului comunist sovietic, Mihail Gorbaciov, președintele de atunci al URSS, pe de altă parte. Hotărârile de la Malta se pare că au anulat pe cele de la Yalta din 1945 când conducătorii marilor puteri occidentale îi ofereau lui Stalin ca zonă de influență țările central-est europene;
- b) producerea, ca la comandă, aproape simultan, a revoluțiilor antisocialiste și antisovietice din țările central-est europene din anul 1989, pe cuprinsul intervalului de timp dintre mai și decembrie;
- c) neintervenția Uniunii Sovietice în zăgăzuirea revoluțiilor antisocialiste din țările de pe parcela europeană a zonei sale de influență, neintervenție care contravine flagrant cu ceea ce a făcut ea anterior când apăreau asemenea amenințări;
- d) hotărârea lui Boris Elțîn, din 1991, să scoată Rusia din Uniunea Sovietică, numai după ce în prealabil l-a informat pe președintele SUA, George Bush asupra deciziei sale de a dezmembra Uniunea Sovietică. Această informare prealabilă n-a fost adresată și lui Mihail Gorbaciov, președintele în funcțiune a URSS de atunci¹.

¹ Nathan Gardels, *Op. cit.*, p.101.

Oare ce s-a hotărât în culise la Malta? De ce revoluțiile antisocialiste s-au produs la rând, ca la carte, toate între mai și decembrie 1989? De ce URSS nu a intervenit să-și salveze creația – blocul sovietic? Și de ce Boris Elțan, înainte să scoată Rusia din Uniunea Sovietică și să o dezmembreze pe aceasta – creată în 1917 chiar de Rusia! – a cerut sfatul sau avizul lui George Bush?

Nu cunoaștem direct răspunsurile la aceste întrebări. Faptul însă nu ne împiedică să credem că au legătură cu declanșarea revoluțiilor antisocialiste din țările central-est europene, ca de altfel și cu reunificarea Germaniei. Credința noastră nu este deloc o speculație logică; dimpotrivă, ea se sprijină pe unele fapte care au transpirat cu diferite prilejuri. Un asemenea prilej l-a constituit întâlnirea dintre eroii politici care au patronat evenimentele din 1989 și care, într-o întâlnire din California, și-au rememorat rolurile jucate de ei atunci.

Readuc în pagină una din mărturisirile lui Mihail Gorbaciov: „Cu ocazia funerariilor lui Cernenko, când am stat de vorbă cu dl. George Bush (pe atunci vicepreședinte) și d-na Margaret Thatcher, am discutat și cu președinții statelor est-europene. Le-am spus tuturor: «Vreau să vă asigur că principiile care până acum erau doar afirmate – egalitatea între state și neamestecul în treburile interne – vor deveni de aici înainte adevărata noastră politică. Prin urmare, răspunderea pentru politica internă a țării voastre vă aparține. Noi avem nevoie de *perestroika* și o vom face. Alegerea e a voastră». Și, am adăugat – spune Gorbaciov – că acesta era sfârșitul doctrinei Brejnev”¹.

Trebuie să recunoaștem că prin această hotărâre, Uniunea Sovietică a marcat o schimbare de 180 de grade în relațiile sale cu țările socialiste europene. Și înainte de Gorbaciov, conducătorii sovietici declarau public adeziunea la principiile respectării suveranității naționale a statelor și neamestecului în treburile interne, dar în realitate au intervenit brutal de fiecare dată când a fost cazul ca să înnăbușe tendințele antisocialiste și antisovietice din țările amintite. Interveneau, chipurile, ca să salveze socialismul de amenințarea capitalistă. La nivel mental, aceste intervenții se justificau prin faptul că, asemenea lui Lenin și Stalin, conducătorii sovietici antegorbaciovieni se considerau meniți să guverneze în numele comunismului mondial și să-și asume, în numele lui, conducerea luptei contra capitalismului și de apărare a socialismului oriunde ar fi fost amenințat. Este semnificativă, în acest sens, reacția inițial admonestativă și, în final, punitivă a lui Brejnev față de Al. Dubcek și echipa lui care încercaseră să reformeze socialismul în Cehoslovacia. „V-ați închipuit – le spunea Brejnev – că, dacă aveți puterea, puteți face ce vă taie capul. Dar asta este o greșeală enormă!”². Și greșeala a fost pedepsită dur cu intervenție armată și atrocitățile comise de tancurile sovietice și ale aliaților Tratatului de la Varșovia (fără România) la Praga în 1968, pentru a salva socialismul. Este, de fapt, unul din cazurile tipice, manifeste și astăzi, când o mare putere, concepându-și interesele naționale drept interese generale ale blocului pe care-l conduce, intervine cu forța pentru a și le apăra de orice amenințare, reală sau închipuită.

¹ Nathan Gardels, *Op. cit.*, p. 89.

² Ryszard Kapuscinski, *Agonia imperiului*, Editura Nemira, București, 1996, p. 91.

Deși reprezentant prezidențial al unei asemenea puteri, M. Gorbaciov are meritul de a fi schimbat acest comportament de stăpân feudal al Uniunii Sovietice, punând de acord faptele cu declarațiile publice despre nonintervenție în treburile interne ale altor state. Cât timp a fost la putere, Gorbaciov a aplicat politica pe care o declarase, la înscăunarea sa, ca președinte al URSS, conducătorilor din țările socialiste europene participanți la acest eveniment. Și, într-adevăr, revoluțiile antisocialiste din 1989 îndeplinite în țările din centrul și estul Europei confirmă nonintervenția sovietică. În această lumină, el avea dreptate să spună, mai târziu, prin 1995: „Nu ne-am amestecat nici o dată, nici militar și nici măcar politic. Când Gustav Husak al Cehoslovaciei și alții au venit să-mi ceară ajutorul, le-am spus că îi vom ajuta cum vom putea dar țara voastră este răspunderea voastră”¹. Politica lui Gorbaciov de nonintervenție în relațiile cu țările socialiste, opusă celei practicate de predecesorii săi, pornea, în mod firesc, din însăși natura reformelor inițiate de el în cadrul programului numit *perestroika* și *glasnost* (reconstrucție și transparență), reforme care aduceau un plus considerabil de libertate și democrație. Totodată, politica sa era în concordanță și cu tendințele moderne manifestate pe plan internațional sub egida aceleiași libertăți și democrații. De aceea, o eventuală intervenție în treburile țărilor socialiste europene ar fi reprezentat, cum însuși Gorbaciov o apreciază, o mare gafă istorică.

Lăsate libere să-și decidă singure soarta, țările socialiste europene au îndeplinit revoluțiile cunoscute, din 1989, au înlăturat regimul totalitar și organizarea socialistă a economiei și societății, demarând astfel tranziția la democrația multipartidistă și la economia de piață capitalistă. De regulă, s-a optat pentru modelul economiei sociale de piață promovat de Uniunea Europeană.

Ce importanță au aceste țări și transformările lor din economie și societate din perspectiva noii ordini mondiale și a globalizării? Într-o sinteză scurtă, această importanță poate fi definită prin cel puțin trei aspecte.

În primul rând, transformările din aceste țări, antisocialiste, confirmă viabilitatea valorilor proprietății private, a democrației și economiei de piață. Pierdute în urma celui de-al doilea război mondial, capitalismul le-a recuperat după 1989, așezându-le dezvoltarea pe baza principiilor sale.

În al doilea rând, aceste țări au devenit membri asociați ai UE din perioada 1992-1995, acum pregătindu-se să devină membri cu drepturi și obligații depline. Întrucât integrarea europeană reprezintă manifestarea globalizării pe plan continental, asocierea și aderarea la UE reprezintă implicit participarea lor și la globalizare. Este însă adevărat că această participare nu constituie deloc un drum gata pietruit. Dimpotrivă, drumul urmează a fi pavat, fiind deocamdată – greu de spus cât poate dura acest deocamdată – plin de greutăți și nu lipsit uneori, chiar de capcane.

Unele din aceste greutăți vin din partea țărilor exsocialiste candidate la integrare europeană și mondială, având două surse fundamentale: decalajele în domeniul dezvoltării economice și natura tranziției. Sub primul aspect, semnificativ, în formă sintetică, este nivelul comparativ al PIB/locuitor: față de 22.400 \$/locuitor,

¹ Nathan Gardels, *Op. cit.*, p. 89

în medie pe UE, în anul 2000, în țările în discuție indicatorul respectiv se înșiră între 1.120 \$ în Albania și 10.050 \$ în Slovenia. Republica Cehă avea 5.250 \$, Ungaria 4.700 \$, Polonia 4.190 \$, Bulgaria 1.520 \$, România – 1.670 \$. Indicatorul mediu pe UE este superior între 2,2 – 20,0 ori celui din țările exsocialiste central-est europene. A doua sursă, tranziția ca atare, ne arată că toate țările sunt angajate în marele proces istoric de transformare a vechiului sistem social economic și politic într-unul nou, diametral opus. Or, întotdeauna în istorie, asemenea transformări au fost însoțite de mari dificultăți, numite crize de tranziție; ele au durat cât timp a durat și restructurarea totală a vechiului sistem.

Țările ex-socialiste angajate pe acest drum n-au făcut și nu puteau face excepție de la această regulă. O conformare semnificativă în acest sens o aduce cu sine faptul că imediat după ce a fost declanșată restructurarea vechiului sistem au apărut, în toate țările, deși neegal între ele, și dificultățile specifice tranziției: căderea masivă a producției naționale, însoțită de pierderea de locuri de muncă și apariția șomajului, de inflație și devalorizare a monedelor naționale, crima organizată, creșterea corupției pe fondul acumulării primitive de capital, adâncirea inegalităților social-economice și a sărăciei etc. Este de presupus că, o dată cu încheierea restructurării vechiului sistem, stările de lucruri negative se vor atenua sau vor dispărea, făcând loc dezvoltării așezate pe făgașul ei firesc.

Alte greutăți vin din partea sistemului internațional ca atare, dominat de țările dezvoltate, în frunte cu SUA. Ocupând poziții avansate pe frontul dezvoltării economice, inclusiv pe cel al comerțului mondial și al fluxurilor internaționale de capital, mai ales al celor numite investiții străine directe, aceste țări caută să-și promoveze cooperarea cu alte țări nu slăbindu-și, ci întărindu-și pozițiile ocupate. Este vorba, în final, de conflictul de interese dintre țări, prezent nu numai între cele dezvoltate și mai slab dezvoltate, ci chiar și între cele mai dezvoltate între ele. Uniunea Europeană, progresul ei continuu demonstrează că, prin negocieri și concesii reciproce, conflictele de interese interstatale pot fi rezolvate. Iar în ceea ce privește țările mai slab dezvoltate, candidate la integrare, se bucură nu numai de avantajele negocierilor răbdătoare și armonizările reciproc avantajoase, ci și de importante fonduri de asistență gratuită pentru sprijinirea dezvoltării.

În al treilea rând, amintim că țările exsocialiste europene, înfăptuind tranziția la economia de piață și deschiderea externă spre Europa și economia lumii se înscriu în noua ordine mondială ca un factor de stabilitate și progres în această parte a Europei. Amestecul masiv de etnii, tendințele spre autodeterminare și marea încurcătură în domeniul frontierelor naționale au făcut din Estul Europei, până nu demult, una din zonele Terrei cu cel mai înalt potențial exploziv. Deseori au fost numite butoiul cu praf de pușcă al Europei. Este de presupus că integrarea euroatlantică a acestor țări va pune capăt conflictelor istorice și va pacifica întreaga zonă.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 131/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

COMERȚUL ELECTRONIC ÎN ROMÂNIA

– evaluarea cadrului juridic și instituțional –

Sarmiza PENCEA

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

INTRODUCERE.....	447
1. CADRUL JURIDIC ȘI DE REGLEMENTARE PENTRU GESTIONAREA COMERȚULUI ELECTRONIC LA NIVEL COMUNITAR.....	448
2. CADRUL DE REGLEMENTARE A COMERȚULUI ELECTRONIC ȘI A SOCIETĂȚII INFORMAȚIONALE ÎN ROMÂNIA.....	452
3. PREMISE LEGISLATIVE ȘI INSTITUȚIONALE ALE CONSTITUIRII ÎNCREDERII	463
ANEXĂ	470
BIBLIOGRAFIE.....	474

INTRODUCERE

Existența unui cadru juridic de reglementare este vitală pentru orice activitate economică. El oferă setul de reguli pe baza căruia se desfășoară jocul economic, stabilind drepturile și obligațiile entităților economice implicate, delimitând granița dintre ceea ce este admisibil și inadmisibil în comportamentul acestora, precum și modul de rezolvare a situațiilor de încălcare a regulilor, sau a diferendelor iscate între protagoniști.

Nici o activitate economică nu se poate desfășura și dezvolta în lipsa unui cadru juridic și instituțional adecvat. Pe de altă parte, inadecvarea sau excesul de reglementări pot avea un efect similar. Este esențial, ca atare, ca autoritatea de reglementare a unui domeniu să poată stabili un echilibru între libertatea de mișcare și constrângerile impuse actorilor scenei economice, precum și între nivelul de stimulare și de inhibare a diferitelor evoluții, de acest echilibru depinzând în cele din urmă amploarea pe care o capătă și consecințele pe care le generează domeniul respectiv în economie.

Comerțul electronic este un domeniu nou de activitate, care valorifică progresele recente din sfera tehnologiilor informatice și de telecomunicații și care, prin potențialul său fără precedent de a învinge distanțele, timpul, barierele culturale și lingvistice, creează premisele intensificării schimburilor internaționale și avansului spre un tip de societate mai performantă, societatea informațională.

Toate țările lumii aspiră spre beneficiile pe care le promite acest nou tip de societate și de aceea multe dintre ele se preocupă intens de crearea cadrului de reglementare care să favorizeze dezvoltarea acesteia. Aceste eforturi se leagă pe de o parte de dereglementarea și liberalizarea telecomunicațiilor, iar, pe de altă parte, de stabilirea unor noi seturi de reguli la nivel național, regional și global, care să constituie un cadru juridic stimulator, eficient și sigur pentru tranzacțiile electronice ale viitorului și avansul către noua economie.

La nivel internațional, par deja a se fi cristalizat principalele cerințe și principii pe care este recomandabil să le respecte reglementările, astfel încât să poată contribui în mod optim la dezvoltarea comerțului electronic. Astfel, se consideră că:

- Reglementarea în comerțul electronic trebuie să fie justificată, transparentă, coerentă și predictibilă.
- Ea trebuie să asigure protecția consumatorilor și a vieții lor private.
- Trebuie să asigure recunoașterea validității contractelor digitale, a semnăturilor și plăților electronice.
- Trebuie să încurajeze inovația și flexibilitatea.

România are importante tradiții științifice și tehnologice în domeniul tehnologiilor informatice și deține o poziție de frunte în această sferă prin calitatea deosebită a personalului de specialitate și prin reușitele profesionale ale acestei elite de specialiști. De aceea, obiectivele sale vizând acoperirea decalajelor de dezvoltare și apropierea economică de țările prospere ale lumii, în primul rând de țările membre ale UE, se leagă în mod firesc de valorificarea acestui potențial prin crearea condițiilor propice dezvoltării societății informaționale și comerțului electronic. O etapă esențială a acestui demers o constituie, desigur, crearea cadrului juridic și instituțional adecvat, în concordanță cu cel conturat în ultimii ani la nivelul Uniunii Europene.

1. Cadrul juridic și de reglementare pentru gestionarea comerțului electronic la nivel comunitar

Prin Cartea Verde, publicată în 1987, Comisia Europeană a pus bazele liberalizării sectorului de telecomunicații în țările Uniunii Europene. Prevederile acestui document au fost ulterior completate cu o serie de Directive și Regulamente care au dus la liberalizarea deplină a piețelor europene de telecomunicații începând cu 1 Ianuarie 1998. Au făcut excepție Luxemburg – unde termenul limită pentru liberalizarea deplină a telecomunicațiilor a fost amânat până în anul 2000 – și Portugalia, Irlanda, Grecia și Spania, unde acest termen a fost extins până în 2003.

Procesul de liberalizare a telecomunicațiilor în UE s-a derulat în trei planuri paralele:

- Liberalizarea piețelor pentru echipamente de telecomunicații, servicii și rețele, prin spargerea monopolurilor și a barierelor la intrarea pe piață;
- Armonizarea între statele membre, a regulilor referitoare la accesul liber pe piață și la utilizarea rețelelor publice de telecomunicații, astfel încât să se creeze premisele unei lupte concurențiale corecte, pe baze egale, între operatori;
- Prevenirea tendințelor spre comportamente noncompetitive ale operatorilor deja existenți pe piață prin aplicarea regulilor europene privind protecția concurenței (art. 81 și 82 din Tratatul UE).

Sub primul aspect, cel al liberalizării, Comisia Europeană a adoptat mai multe directive urmărind să anihileze drepturile speciale sau exclusive de care se bucurau operatorii de telecomunicații pe piețele lor naționale.

Printre acestea:

- *Directiva privind echipamentele terminale (88/301/EEC, 16 mai 1988)* prin care sunt abolite drepturile exclusive pe piața echipamentelor terminale.
- *Directiva serviciilor (90/388/EEC, 28 iunie 1990)* prin care se liberalizau serviciile cu valoare adăugată, transportul de date pe rețeaua cu fir și

serviciile de voce și de date furnizate de rețelele din interiorul unor firme sau grupuri închise de firme, cu excepția telefoniei vocale.

- *Directiva privind concurența deplină (96/19/EC, 13 martie 1996)* prin care se liberalizau infrastructurile alternative (de pildă cele ce însoțesc rețelele de cale ferată sau de distribuție a energiei electrice), telefonie publică vocală și rețelele publice de telecomunicații.
- *Directiva privind proprietatea asupra cablurilor (1999/64/EC, 23 iunie 1999)* care impunea operatorilor de telecomunicații să nu opereze cabluri TV prin aceeași entitate legală ca și în cazul rețelei publice de telecomunicații, dacă aceasta era controlată de stat, sau deținea drepturi speciale pe o cotă substanțială a pieței comune. Această directivă urmărea să creeze prin utilizarea cablurilor TV o concurență sporită la bucla locală sau așa-numita „ultimă milă” a rețelei de telefonie, care ajunge la consumatorul final.
- *Regulamentul privind bucla locală (2887/2000, 18 decembrie 2000)* a avut în vedere desființarea monopolului operatorilor deja existenți pe piață asupra „ultimei mile” a rețelei de telefonie, oferind patru opțiuni pentru degрупarea buclei locale, diferite prin gradul de control pe care îl acordau firmelor nou-intrate pe piață în ceea ce privește portofoliul de servicii acordat consumatorilor, dar asemănătoare prin obligativitatea asigurării accesului nou-venitului la bucla locală, sau cel puțin în apropierea acesteia. Regulamentul privind degрупarea buclei locale cere operatorilor cu putere semnificativă de piață (cotă de piață de minimum 25%) să publice și să reactualizeze în mod constant o ofertă care să permită un volum suficient de acces la bucla locală, în condiții de transparență, nediscriminatorii și întemeiate pe costuri.

În cel de al doilea plan, al armonizării, reglementările au urmărit crearea unui mediu european al telecomunicațiilor care să permită accesul liber oricărei noi firme intrate pe piață, astfel încât acesta să poată oferi servicii beneficiind de aceleași condiții ca și operatorii deja existenți. În acest sens, reglementările au vizat asigurarea accesului liber la rețelele publice de telecomunicații din țările membre și stabilirea unor condiții comerciale echivalente în toate aceste state.

Cel mai important set de reglementări adoptat de Consiliul European în direcția armonizării sunt cele ce se referă la asigurarea rețelelor deschise (ONP/Open Network Provision):

- *Directiva cadru privind rețelele deschise (90/38/EEC, 28 iunie 1990, amendată prin Directiva 97/51/EC, 6 octombrie 1997)* include prevederi privind independența autorităților naționale de reglementare și principiile de bază privind stabilirea tarifelor și a celorlalte condiții de acces la rețelele naționale ale statelor membre. Tarifele trebuie să fie detaliate, transparente, nediscriminatorii și să se bazeze pe costuri „până când concurența devine suficient de intensă pentru a împiedica creșterea pre-

țurilor” și până când autoritatea de reglementare apreciază că nu mai există nici un operator cu „putere semnificativă pe piața relevantă”.

- *Directiva privind liniile închiriate* (92/94/EC, 5 iunie 1992, amendată prin Directiva 97/51/EC, 6 octombrie 1997) aplică prevederile referitoare la rețelele deschise operatorilor cu putere semnificativă de piață, respectiv celor cu o cotă de piață de minimum 25%. Autoritatea națională din oricare stat membru poate, totuși, aplica aceste prevederi și în cazul unor operatori cu cote de piață mai mici, dacă apreciază că aceștia au putere semnificativă de piață. De asemenea, în cazul în care nici un operator de pe o anumită piață nu întrunește criteriile privind puterea semnificativă, aceștia sunt totuși subiecți obligațiilor impuse de Directivă.
- *Directiva privind interconectarea* (97/33/EC, 30 iunie 1997) stipulează obligația tuturor operatorilor de rețele de a negocia acorduri de interconectare atât cu alți furnizori de rețele, cât și cu furnizori de servicii, răspunzând prin acesta cerinței esențiale de a se asigura ofertanților de noi servicii accesul la bucla locală. Prin această Directivă, se solicită statelor membre crearea unui mecanism de soluționare a disputelor, gestionat de autoritatea națională de reglementare. Aceasta dispune de puteri considerabile în ceea ce privește controlul interconectărilor și disputele iscate pe această temă, inclusiv – în cazuri excepționale – poate impune modificarea condițiilor negociate sau chiar interconectarea obligatorie.
- *Directiva privind acordarea licențelor* (97/13/EC, 10 aprilie 1997) interzice limitarea numărului de nou-intrași pe piață (cu excepția limitărilor impuse de spectrul de numere), stipulează utilizarea prioritară a autorizațiilor generale în locul celor individuale și prevede proceduri și condiții de licențiere armonizate.

Pe lângă reglementările menționate mai sus, cadrul de reglementare a telecomunicațiilor la nivelul UE mai cuprinde și alte Directive, Decizii și Regulamente cu referire la comunicațiile prin sateliți (94/46/EC, 13 octombrie 1994), televiziunea prin cablu (95/51/EC, 18 octombrie 1995), telefonია mobilă (96/2/EC, 16 ianuarie 1995), protecția datelor (97/66/EC, 15 decembrie 1997), telefonია vocală (98/10/EC, 26 februarie 1998), care include și reglementarea serviciului universal, telefonია UMTS (128/1999/EC, 14 octombrie 1999), constituind, pe ansamblu, 28 de surse diferite de reglementare.

În Cartea Verde pe probleme de convergență (decembrie, 1997) și în Raportul „Către un nou cadru privind infrastructura de comunicații electronice și serviciile asociate” publicat de Comisia Europeană, în noiembrie 1999, se propune o modificare fundamentală a cadrului de reglementare a telecomunicațiilor, astfel încât acest sector să răspundă mai bine cerințelor legate de adaptarea la progresele tehnologice și la evoluția piețelor, în viitor.

Acest nou cadru de reglementare a fost aprobat în formă finală de către Consiliul European în 14 februarie 2002 urmând a fi implementat de statele membre în decursul următoarelor 15 luni de la data publicării sale.

Răspunzând principiului de a limita activitatea de reglementare la strictul necesar, noul cadru realizează consolidarea legislației existente, de la 28 de surse juridice diferite, la numai 8. Acestea acoperă problemele legate de convergență prin faptul că se aplică tuturor rețelilor și serviciilor de comunicații electronice, indiferent de tipul lor.

Pe măsură ce piețele devin mai concurențiale, noul cadru de reglementare permite înlocuirea progresivă a reglementărilor specifice sectorului, cu cele generale de protecție a concurenței. În acest sens, noul pachet de reglementări înlocuiește vechiul criteriu de definire a puterii semnificative de piață (cotă de piață mai mare de 25%) cu conceptul – mai flexibil și mai potrivit specificului sectorului de telecomunicații – de dominanță, definit prin prisma regulilor europene de protecție a concurenței.

În fine, noul cadru de reglementare, alocă responsabilități sporite autorităților naționale de profil. Acestea răspund de aplicarea cadrului de reglementare pe piețele de comunicații electronice, fiind abilitate să definească piețele relevante în spațiul geografic aflat în jurisdicția lor, cu respectarea principiilor europene privind concurența. De asemenea, ele evaluează împreună cu autoritățile naționale din domeniul concurenței, nivelul concurenței existente pe aceste piețe.

Tot acest cadru de reglementare care a permis liberalizarea telecomunicațiilor la nivelul UE, vizează întreținerea unei concurențe cât mai intense și armonizarea legislației naționale a țărilor membre în acest domeniu, are o incidență esențială asupra dezvoltării comerțului electronic și construcției societății informaționale, întrucât el tinde să creeze un mediu deschis și competitiv și condiții egale de participare operatorilor activi pe această piață.

Efortul de a demonta drepturile exclusive și de a deschide infrastructura de telecomunicații către competiție, inclusiv pe bucla locală, creează condiții favorabile dezvoltării autostrăzilor informaționale și serviciilor cu valoare adăugată oferite mediului de afaceri, propulsând în consecință comerțul electronic, care prin natura sa transfrontalieră depinde de un asemenea mediu deschis.

În plus, acestui corp substanțial de legislație a telecomunicațiilor cu incidență majoră asupra comerțului electronic, i se adaugă o serie de reglementări specifice domeniului:

- *Directiva UE 2000/31/CE*, privind comerțul electronic.
- *Directiva UE 99/93/CE*, privind condițiile cadru pentru semnături electronice.
- *Directiva UE 95/46/CE*, privind protecția persoanelor fizice cu ocazia prelucrării datelor lor personale.
- *Directiva UE 97/7/CE*, privind protecția consumatorului la încheierea contractelor la distanță.
- *Directiva UE 97/66/CE*, privind prelucrarea datelor cu caracter personal și protecția vieții private în sectorul telecomunicațiilor (OJ 1995 L281/31).

- *Directiva Consiliului 91/250*, privind protecția legală a programelor de calculator (OJ 1991 L122/42).
- *Directiva Consiliului 96/9*, privind protecția legală a bazelor de date (OJ 1996 L77/20).

Întrucât acest corp de legislație europeană a fost în mare măsură preluat de legislația românească în materie, constituind substanța cadrului juridic creat în vederea dezvoltării comerțului electronic în România, prezentarea principalelor prevederi cuprinse în aceste directive se va face în subcapitolul următor, cu ocazia analizării cadrului de reglementare românesc.

2. Cadrul de reglementare a comerțului electronic și a societății informaționale în România

Recunoscând importanța dezvoltării societății informaționale în România drept componentă esențială a strategiei dezvoltării și a apropierei economice de țările membre UE, guvernul român a elaborat un cuprinzător program de reformă a sferei telecomunicațiilor și informaticii. Susținut printr-un împrumut garantat de stat de la Banca Mondială, acest program cuprinde două categorii de măsuri:

- pe de o parte este vorba despre proiecte concepute spre a fi derulate în intervalul 2001-2004 în vederea facilitării unui acces cât mai larg la Internet, înlesnirii accesului la educație și pregătire continuă, stimularea comerțului electronic, e-guvernării și furnizării prin mijloace electronice a unor servicii publice;
- pe de altă parte, sunt avute în vedere acțiuni legate de promovarea legislației adecvate creării unei piețe pentru serviciile specifice societății informaționale.

Referindu-ne la cea de a doua categorie de preocupări, se poate spune că într-un interval de timp relativ scurt s-au făcut progrese însemnate, constituindu-se în mare măsură un cadru de reglementare care acoperă în mod satisfăcător problematica complexă a dezvoltării comerțului electronic și a societății informaționale în România, în deplină concordanță cu progresele obținute sub aspect legislativ la nivel european.

Întreg acest cadru legal, creat sub imperativul preluării acquis-ului comunitar și al armonizării cu reglementările Uniunii Europene, este menit să înlesnească atingerea unei serii de *obiective strategice prioritare* privind dezvoltarea României pe coordonatele societății informaționale, conectarea ei la fluxurile informaționale mondiale și mai buna sa integrare regională și globală.

Obiectivele strategice prioritare identificate la nivelul MCTI ar fi:

- Trecerea la societatea informațională.
- Informatizarea administrațiilor publice și interconectarea acestora cu administrațiile publice din țările membre UE și candidate la aderare.
- Asigurarea securității rețelelor informaționale și a aplicațiilor software.

În vederea realizării acestor obiective, România este angrenată sau urmează să adere la o serie de programe și planuri de acțiune conturate la nivelul Uniunii Europene.

- Astfel, atingerea primului obiectiv strategic, *trecerea la societatea informațională* va fi înlesnită prin participarea la Planul de acțiune eEurope + și la Programele comunitare eContent și Information Society Technologies (IST).

1. Planul de acțiune eEurope + a fost lansat la 15 iunie 2001, cu prilejul Conferinței ministeriale de la Göteborg și este destinat țărilor candidate la integrare. El urmărește:

- Accelerarea implementării structurilor de bază ale societății informaționale prin transpunerea și implementarea acquis-ului comunitar relevant și accelerarea furnizării de servicii accesibile de telecomunicații tuturor cetățenilor.
- Internet ieftin, sigur și rapid.
- Investiții în resurse umane și competențe profesionale.
- Stimularea utilizării Internetului pentru dezvoltarea comerțului electronic, guvernarea on-line, sisteme inteligente de transport, servicii publice on-line, conținut informațional european pentru rețele globale.

2. Programul comunitar eContent este orientat pe trei coordonate principale:

- Îmbunătățirea și dezvoltarea utilizării informațiilor din sectorul public.
- Stimularea producției de conținut informațional într-un mediu multicultural și multilingv.
- Dezvoltarea mai dinamică a pieței de conținut digital.

Proiectele dezvoltate pe aceste linii directoare vor urmări să creeze o cultură a informației stocate și vehiculate cu ajutorul tehnologiilor societății informaționale, în acest sens preconizându-se conectarea bibliotecilor, muzeelor și teatrelor la rețeaua Internet, crearea de biblioteci virtuale și de librării.

3. Programul comunitar Information Society Technologies (IST) își propune să impulsioneze inovația și competitivitatea în industria și comerțul european, promovând economia bazată pe cunoaștere. El identifică patru arii de prioritate:

- Dezvoltarea unor tehnologii specifice societății informaționale apte să răspundă unor provocări sociale și economice majore, inclusiv pe linia siguranței și încrederii.
- Dezvoltarea unor infrastructuri de comunicație și de informații caracterizate prin mobilitate, interconectivitate lesnicioasă și ușurință în exploatare, care să permită aplicații și servicii diversificate.
- Incorporarea de inteligență în obiectele uzuale prin utilizarea de materiale și dispozitive miniaturizate.

- Dezvoltarea tehnologiei cunoașterii și a interfețelor inteligente cu clientul, care permit interacțiunea personalizată cu conținutul digital.

- În al doilea rând, în vederea **informatizării administrațiilor publice** și asigurării interconectării acestora cu instituțiile omoloage din țările membre sau candidate la aderare, în România este promovată **e-guvernarea** prin oferirea de acces on-line la servicii publice, plata electronică a taxelor și impozitelor, expedierea on-line a rapoartelor economice despre companii către instituțiile statului (de ex. bilanțuri contabile), căutarea prin Internet a unui loc de muncă, completarea și expedierea electronică a cererilor și formularelor tip către diverse instituții publice. Metodele de guvernare on-line vor facilita înființarea de noi firme și vor constitui cadrul promovării semnăturii electronice.

Pe de altă parte, România va participa la Programul Comunitar *Interchange of Data Between Administrations* (IDA), desfășurând pe termen mediu acțiuni vizând asigurarea interoperabilității sistemelor informatice existente și servicii de bună calitate. MCTI a lansat deja câteva proiecte care se încadrează în direcțiile de acțiune vizate de IDA: e-procurement (achiziții publice prin licitații on-line); e-referendum; sistem informatic pentru supravegherea furnizorilor de servicii de certificare.

- În fine, întrucât asigurarea securității rețelelor și a tranzacțiilor efectuate prin aceste rețele este esențială pentru construirea încrederii în comerțul electronic și pentru avansul către societatea informațională, proiectele subsumate acestor programe care au în vedere introducerea tehnologiilor de securizare și criptare, promovarea cartelelor inteligente „smart card” pentru securizarea accesului, utilizarea cartelelor magnetice etc., sunt considerate prioritare.

Ca și în cazul celorlalte țări europene, și în România reforma în sfera telecomunicațiilor a constituit primul pas spre crearea premiselor dezvoltării societății informaționale și implicit a comerțului electronic. Privatizarea, liberalizarea și redefinirea cadrului legislativ și instituțional astfel încât operatorul național public să își piardă privilegiile asociate poziției de monopol, statul să se implice cât mai puțin în operațiuni specifice pe piață, iar accesul să fie deschis cât mai multor competitori în condițiile unei concurențe libere și loiale, au constituit principalele coordonate pe care a evoluat reforma românească în sfera telecomunicațiilor. În același timp, aceste procese s-au derulat în ideea unei armonizări cât mai depline a legislației românești cu cea din Uniunea Europeană.

Deși privatizarea Romtelecom se află încă sub numeroase semne de întrebare în ceea ce privește justetea opțiunii pentru „investitorul strategic”, corectitudinea derulării și avantajele pe care le-a adus economiei românești și statului român aflat în poziția proprietar-vânzător, ea este o realitate. Romtelecom este în prezent controlat în proporție de 54% de OTEROM Ltd. din Cipru. Iar dacă după momentul privatizării din 1998, era evident că nu se

înlocuiesc decât un monopol cu un altul, liberalizarea completă a pieței românești a telecomunicațiilor, după 1 ianuarie 2003, a pus capăt monopolului Romtelecom până pe ultimul segment de piață controlat de acesta, cel al telefoniei fixe. Practic, de la 1.01.2003, orice operator care dispune de infrastructura necesară sau de acces la aceasta va putea oferi servicii de telefonie fixă, concurând Romtelecom.

Ministerul Comunicațiilor și Tehnologiei Informației (MCTI) a fost și rămâne preocupat de crearea unui cadru propice dezvoltării comunicațiilor în care nu există bariere administrative la intrarea de piață, interesul statului fiind acela de a nu impune nici un fel de obstacole în calea operatorilor care doresc să intre în competiție și de a evita reflectarea costurilor de intrare în facturile clienților.

Pe de altă parte, oricine dorește să opereze pe piață trebuie să respecte regulile jocului și standardele de calitate, o poziție dominantă urmând a fi urmărită cu atenție, astfel încât să fie împiedicate orice forme de abuz de putere de piață în relația cu consumatorii, sau cu operatorii concurenți.

Cu ocazia summit-ului economic Forum Invest, din aprilie 2003, domnul Dan Nica, ministrul comunicațiilor și tehnologiei informațiilor aprecia că: *„Procesul de liberalizare completă a pieței comunicațiilor din România este unul dintre cele mai rapide din Europa, datorită, în primul rând legislației – care permite o intrare facilă pe piață, pe baza unei notificări, precum și datorită reglementării stricte a activității operatorilor cu putere semnificativă de piață și a stabilirii prompte a tarifelor de interconectare, favorabile noilor operatori”*.

Într-adevăr, încă înainte de 1 ianuarie 2003, au fost puse la punct o serie de aspecte instituționale și de reglementare care să pregătească piața pentru liberalizarea sa completă.

Astfel, în a doua parte a anului 2002 a devenit operațională **Autoritatea Națională pentru Reglementare în Comunicații (ANRC)**, o entitate autonomă și independentă însărcinată cu reglementarea și supravegherea activității operatorilor de pe piața de profil. Atât statutul cât și atribuțiile acesteia stipulate în OUG nr. 79/2002, corespund pe deplin exigențelor directivelor UE în această materie, principalele sale competențe în conformitate cu noul *acquis* comunitar constând în:

- stabilirea politicii sectorului comunicațiilor electronice;
- licențierea și autorizarea;
- asigurarea serviciului universal;
- promovarea concurenței;
- administrarea frecvențelor radio;
- reglementarea numerotării;
- reglementarea dreptului de trecere;
- determinarea cazurilor de dominantă a pieței și a organizațiilor care o exercită și stabilirea obligațiilor acestora;
- revizuirea acordurilor de interconectare;

- controlul tarifelor;
- monitorizarea sectorului și punerea în executare a condițiilor anexate autorizațiilor și/sau licențelor;
- soluționarea disputelor;
- colaborarea cu Consiliul Concurenței în materie de concurență.

ANRC nu percepe nici un tarif pentru autorizarea companiilor care urmează a activa în domeniul telecomunicațiilor, nici la depunerea notificațiilor, nici la emiterea certificatului-tip care confirmă autorizarea și nici pentru acordarea licențelor de utilizare a resurselor de numerotație, iar pentru monitorizare percepe un tarif unic, urmărind prin aceste înlesniri să stimuleze intrarea pe piață a noilor operatori, să încurajeze concurența și să susțină dezvoltarea domeniului TIC în condițiile unei oferte de servicii accesibile, diversificate și de bună calitate.

În România, baza legală a activității în sfera telecomunicațiilor o constituie *Legea nr. 74/1996* (Legea telecomunicațiilor) și *Legea nr. 83/1996* (Legea serviciilor poștale), dar cadrul legal pentru dezvoltarea și funcționarea eficientă a sectorului tehnologiei informației și comunicațiilor este completat de o serie de alte legi, regulamente, hotărâri, ordine și ordonanțe guvernamentale, printre care:

- *Legea nr. 8/1996*, referitoare la copyright și drepturi de autor;
- *Legea nr. 455/2001*, privind semnătura electronică;
- *Legea nr. 676/2001*, privind prelucrarea datelor cu caracter personal și protecția vieții private în domeniul telecomunicațiilor;
- *Legea nr. 677/2001*, pentru protecția persoanelor cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal și libera circulație a acestor date;
- *Legea nr. 365/2002*, privind comerțul electronic;
- *O.G. nr. 130/2000*, privind regimul juridic al contractelor la distanță;
- *O.G. nr. 20/2002*, privind achizițiile publice prin licitații electronice;
- *O.G. nr. 24/2002*, privind încasarea prin mijloace electronice a taxelor locale;
- *O.G. nr. 34/2002*, privind interconectarea;
- *O.U.G. nr. 124/2000*, cu privire la Registrul Programelor pentru Calculator;
- *O.U.G. nr. 79/2002*, privind cadrul general de reglementare a comunicațiilor și înființarea Autorității Naționale de Reglementare a Comunicațiilor (ANRC);
- *H.G. nr. 271/2001*, privind înființarea Grupului pentru Promovarea Tehnologiei Informației (GPTI) cu rol de integrator și coordonator al soluțiilor trans-sectoriale din domeniul tehnologiei informațiilor;
- *Regulamentul BNR nr. 4/2002*, privind tranzacțiile prin intermediul instrumentelor de plată electronică;

- *Ordinul Ministrului nr. 345/2001*, privind autorizarea furnizării de servicii de comunicații liberalizate;
- *Ordinul nr. 315/2001*, referitor la calitatea prestației rețelelor de cablu TV și a semnalelor de radiodifuziune;
- *Ordinul nr. 318/2001*, referitor la procedura de aprobare a constituirii și autorizarea funcționării rețelelor de cablu TV și programelor radio;
- *Ordinul nr. 463/2001*, privind modificarea Planului Național de numerotare pentru telefonie, în vederea liberalizării pieței telefoniei fixe la 01.01.2003.

Este important de precizat că întreg demersul legislativ strict legat de crearea cadrului juridic necesar dezvoltării comerțului electronic în România a fost întemeiat pe prevederile unor acte normative europene care au reușit deja să contribuie într-o manieră semnificativă la dinamizarea comerțului virtual în zona Uniunii Europene. Este vorba în special despre *Directiva UE 2000/31* privind comerțul electronic, *Directiva UE 99/93* privind condițiile cadru pentru semnături electronice, *Directiva UE 97/66* privind prelucrarea datelor cu caracter personal și protecția vieții private, *Directiva UE 97/7* privind protecția consumatorului la încheierea contractelor la distanță și *Directiva 95/46* privind protecția persoanelor fizice cu ocazia prelucrării datelor lor personale.

Câteva dintre cele mai semnificative reglementări menite să pregătească liberalizarea completă a telecomunicațiilor, de la 1.01.2003, sunt cuprinse în *Ordinul Ministrului nr. 345/2001* și în *Ordonanța nr. 34/2002*.

- *Ordinul Ministrului nr. 345/2001*, simplifică extrem de mult accesul pe piață prin faptul că introduce un sistem de autorizare generală, o procedură care presupune doar notificarea ANRC de către furnizor în legătură cu începerea activității sale. Această procedură este în deplin acord cu prevederile *Directivei 97/13/CE*, din 10 aprilie 1997, referitoare la stabilirea unui cadru comun pentru autorizare și acordare de licențe individuale în domeniul serviciilor de telecomunicații.

Un al doilea element important al acestui Ordin constă în introducerea unei singure autorizări, generale, pentru orice furnizor, indiferent de numărul de servicii pe care le va oferi acesta. Prin această prevedere, legislația românească se aliniază practicilor internaționale în acest domeniu, susținând totodată transpunerea în practică a prevederilor Legii nr. 74/1996, referitoare la serviciile de telecomunicații.

Ordinul nr. 345/2001 mai preia, pe de altă parte, și anumite prevederi din *Directiva 95/51/CE* referitoare la abolirea unor restricții în ceea ce privește utilizarea rețelelor de cablu TV pentru furnizarea de servicii de telecomunicații.

Prin toate acestea, *Ordinul nr. 345/2001* susține deschiderea pieței românești a telecomunicațiilor, accesul cât mai facil pe această piață pentru operatorii interesați și crearea unui benefic mediu concurențial.

- *Ordonanța de Guvern nr. 34/2002* are ca scop stabilirea cadrului de reglementare a relațiilor dintre operatorii de rețele și furnizorii de servicii, în privința accesului la rețelele de comunicații electronice și a interconectării acestora, precum și în privința accesului la infrastructura asociată. Ea stabilește drepturile și obligațiile operatorilor și ale persoanelor care solicită interconectarea sau accesul la rețelele instalate, operate sau puse la dispoziție de către aceștia, sau la infrastructura asociată acestor rețele.

În concordanță cu prevederile *Directivei 97/33/EC*, această Ordonanță stipulează dreptul oricărui operator de a negocia un acord de interconectare cu orice alt operator al unei rețele publice de comunicații, în vederea furnizării de servicii de comunicație pentru public. De asemenea, prevede obligația de a negocia acorduri de interconectare la solicitarea unor terți care intenționează să furnizeze servicii de telecomunicații electronice destinate publicului. Negocierea acordurilor de acces sau interconectare trebuie să respecte principiul non-discriminării.

Evident, această Ordonanță este menită să înlesnească intrarea pe piață și accesul la rețele până inclusiv la bucla locală, ceea ce contribuie la promovarea concurenței, asigurarea interoperabilității serviciilor de comunicații electronice și protejarea intereselor consumatorilor. Aceștia pot beneficia de servicii mai diverse, mai ieftine și de mai bună calitate, precum și de libertatea de a alege.

Ne vom referi în continuare la câteva dintre actele normative cele mai importante pentru comerțul electronic românesc.

- *Legea nr. 365/2002 – Legea comerțului electronic*, este concepută pornind de la prevederile *Directivei nr. 200/31/CE din 8 iunie 2000* privind anumite aspecte legale ale serviciilor societății informaționale, în special ale comerțului electronic. Această lege se aplică oricărui tip de informație prezentată sub forma unui mesaj electronic (vezi Anexa nr. 1) folosit în activități comerciale, cu excepția instrumentelor de plată, titlurilor de valoare și actelor autentice.

Comerț electronic este orice act sau faptă de comerț realizată prin intermediul unei rețele informatice. În forma B-B este necesară în primul rând legiferarea regimului documentelor comerciale cu valoare contractuală, în timp ce în forma B-C este necesară legiferarea cu precădere a elementelor necesare funcționării magazinului virtual. Ambele forme se bazează însă pe semnătura electronică și pe acceptarea unor standarde privind securitatea stocării și transmisiei de date. De asemenea, un element important pentru comerțul electronic în oricare dintre formele sale îl constituie domeniul, adică acea zonă care conține paginile de web prin intermediul cărora se realizează schimbul de informații (vezi anexa). Este de remarcat faptul că, în scopul stimulării comerțului electronic, *Legea nr. 365/2000* acordă facilități fiscale importante proprietarilor de domenii românești.

Obiectul de reglementare al acestei legi constă în:

- Stabilirea condițiilor în care urmează a fi furnizate serviciile societății informaționale (vezi anexa).
- Stabilirea regimului juridic al contractelor încheiate prin mijloace electronice.
- Stabilirea regimului juridic al răspunderii furnizorilor de servicii (vezi anexa).
- Supravegherea și controlul modului de respectare a legii.
- Regimul contravențional și penal în legătură cu furnizarea serviciilor specifice societății informaționale.

Legea comerțului electronic este un instrument juridic care protejează consumatorii on-line în raporturile cu orice comerciant din spațiul virtual, punând un accent special pe relația B-C (la fel ca și în cazul Ordonanței Guvernului 130/2000 privind regimul contractelor la distanță), dar conținând și prevederi care se referă în mod explicit la raporturile B-B. Această caracteristică este strâns legată de necesitatea asigurării încrederii în spațiul virtual, care prezintă, datorită particularităților sale, riscul de a periclita schimbul de date și valori, creând vulnerabilități mai ales la nivelul consumatorilor, lipsiți de regulă de cunoștințe și mijloace tehnice de protecție adecvate. Ocrotind destinatarii de servicii prin Internet, legea se prezintă ca o reglementare menită să creeze și să consolideze încrederea în domeniul afacerilor on-line. Consumatorul se bucură potrivit legii de un regim de favoare în legătură cu problematica încheierii contractelor prin mijloace electronice, fiind mai bine protejat decât alte categorii de destinatari.

În al doilea rând, Legea nr. 365/2002 răspunde exigenței de a asigura libera circulație a serviciilor societății informaționale oferite de furnizori stabiliți într-un stat membru al UE, stipulând însă și situațiile de excepție în care autoritățile publice pot interveni pentru a restrânge această libertate.

În al treilea rând, această lege exclude barierele de ordin formal în furnizarea serviciilor, precizând că nici o persoană fizică sau juridică furnizoare de servicii ale societății informaționale nu va fi supusă vreunei proceduri de autorizare prealabilă, urmând a-și desfășura activitatea în conformitate cu principiile concurenței libere și loiale și în condițiile respectării reglementărilor în vigoare.

În fine, legea comerțului electronic susține principiul autoreglementării, încurajând elaborarea de coduri de conduită de către entități interesate în problematica juridică a acestui tip de comerț (asociații și organizații neguvernamentale cu caracter profesional, comercial sau constituite în scopul protecției consumatorului, copilului sau a persoanelor cu handicap), cu mențiunea că acest demers se desfășoară sub supravegherea Autorității de Reglementare în Comunicații și Tehnologia Informației (ANRC) și a Ministerului Justiției.

Legea comerțului electronic oferă un cadru coerent de reglementare a activităților acestei noi forme de comerț, aliniat legislației europene în această materie. Ea aduce un aport esențial la eliminarea incertitudinilor legislative și prin aceasta la sporirea încrederii în dezvoltarea formelor de tranzacționare on-line,

creând și în România premisele extinderii ofertei de servicii ale societății informaționale compatibile sub aspect juridic cu cele aflate în oferta curentă pe piața internă a Uniunii Europene.

- *Legea nr. 455/2001 cu privire la semnătura electronică* a fost concepută pe baza prevederilor *Directivei 1999/93/CE* referitoare la crearea unui cadru juridic comunitar pentru semnătura electronică.

Adoptarea acestei legi a constituit o prioritate guvernamentală având în vedere dependența directă strânsă între gradul de dezvoltare a comerțului electronic și nivelul securității asigurate într-o țară în privința transferului de informații și al plăților on-line. Ori, cerințele legate de securizarea tranzacțiilor electronice sunt în bună măsură satisfăcute prin posibilitatea de a utiliza semnătura electronică, aceasta putând garanta, datorită sistemului de codificare aplicat mesajului, atât pentru autenticitatea și integritatea mesajului, cât și pentru identitatea semnatarului.

Posibilitatea de a utiliza semnătura electronică într-o varietate de aplicații va înlesni relațiile bilaterale uzuale dintre mediul de afaceri, autoritățile publice și populație, va economisi bani și timp care vor putea căpăta alte destinații, va permite dezvoltarea a noi tipuri de servicii, inclusiv cele legate de crearea și verificarea semnăturilor electronice.

Legea nr. 455/2001 stabilește regimul juridic al semnăturii electronice și al înscrisurilor în formă electronică (vezi anexa), precum și condițiile furnizării de servicii de certificare a semnăturilor electronice. Această lege introduce două tipuri de semnături:

1. **Semnătura electronică** reprezintă date în formă electronică între care există relații logice, care sunt atașate sau logic asociate cu alte date în formă electronică și care servesc ca metodă de identificare.

2. **Semnătura electronică extinsă** este acea semnătură care îndeplinește în mod cumulativ mai multe condiții:

- este legată în mod unic de semnatar;
- asigură identificarea semnatarului;
- este creată prin mijloace controlate exclusiv de semnatar;
- este legată de date în formă electronică la care se raportează în așa fel încât orice modificare ulterioară a acestora este identificabilă.

Primul concept înglobează, practic, orice procedeu utilizat de semnatarul unui mesaj pentru a indica faptul că mesajul îi aparține. Cel de al doilea, care presupune satisfacerea cumulativă a celor patru condiții enumerate mai sus, folosește procedee de criptare asimetrică (sistemul cheie privată-cheie publică) având un regim juridic diferit față de primul, în sensul că numai semnătura electronică extinsă bazată pe un certificat calificat (vezi anexa) și generată cu ajutorul unui dispozitiv securizat de creare a semnăturii este asimilată, în privința condițiilor și efectelor sale, cu semnătura manuscrisă.

Atât dispozitivele de creare cât și cele de verificare a semnăturii electronice reprezintă, în fapt, software și/sau hardware configurate, utilizate

pentru a implementa datele de creare și respectiv de verificare a semnăturii electronice. În cazul creării de semnături electronice dispozitivul trebuie să fie securizat, adică să îndeplinească în mod cumulativ cinci condiții stipulate în lege, pentru a putea conferi semnăturii digitale efecte egale cu cele proprii semnăturii olografe. În cazul verificării semnăturii electronice de către un furnizor de servicii de certificare, se eliberează un certificat care trebuie să aibă atributul de certificat calificat, adică să îndeplinească o serie de condiții obligatorii stipulate în Legea nr. 455 la art. 18. Verificarea semnăturii electronice și validarea sa prin emiterea unui certificat calificat sunt obligatorii pentru a-i conferi acesteia valoarea unei semnături manuscrite.

Autoritatea de Reglementare în Comunicații este entitatea responsabilă cu supravegherea serviciilor de creare și verificare a semnăturilor electronice, precum și cu elaborarea, adaptarea și implementarea reglementărilor tehnice legate de acreditarea furnizorilor de servicii de certificare a acestor semnături.

Apariția legii semnăturii electronice și a legii comerțului electronic a dat un impuls remarcabil afacerilor derulate pe cale electronică în România. Potrivit declarațiilor ministrului MCTI, până în octombrie 2003 au fost deja emise 8347 de certificate calificate, cărora li se adaugă 117 certificate de server pentru utilizarea semnăturii electronice, ceea ce atestă că mai bine de 8000 de firme din România își derulează sau urmează să-și deruleze afacerile pe cale electronică.

Gradul de dezvoltare a comerțului electronic și a altor activități asociate spațiului virtual depinde, de asemenea, și de încrederea pe care o au cetățenii că viața lor privată nu va fi afectată de utilizarea noilor tehnologii informatice din sfera comunicațiilor. Ca atare, protejarea datelor private capătă o importanță majoră, devenind una dintre premisele dezvoltării societății informaționale.

În această idee, MCTI a inițiat împreună cu Ministerul de Justiție două legi speciale:

- *Legea nr. 676/2001*, referitoare la procesarea datelor private și la protecția vieții private în sfera telecomunicațiilor, preia prevederile *Directivei 97/66/CE*, care garantează confidențialitatea comunicațiilor derulate prin rețelele publice de telecomunicații.

Ascultarea, înregistrarea stocarea sau orice formă de interceptare sau supraveghere a comunicațiilor sunt potrivit acestei legi interzise terților, dar permise celor implicați, cu condiția ca ei să fie în cunoștință de cauză și să-și dea acordul în acest sens. Astfel, Legea stipulează obligația celui care folosește echipament ce permite ascultarea, înregistrarea sau stocarea unei conversații la care ia parte, de a-l informa pe celălalt utilizator în legătură cu acest fapt.

De asemenea, sunt stipulate obligații stricte și sancțiuni severe pentru operatorii de servicii de telecomunicații în legătură cu asigurarea sub aspect tehnic și organizatoric a tuturor măsurilor necesare pentru garantarea securității rețelei. Sunt prevăzute obligații extrem de stricte mai ales în domeniul traficului de date, al emiterii de facturi detaliate și al serviciilor de identificare a numerelor

apelate sau de la care s-au operat apeluri telefonice, precum și în privința redirectionării automate a apelurilor sau a apelurilor comerciale nesolicitate.

- *Legea nr. 677/2001* referitoare la protecția persoanelor în legătură cu procesarea și libera circulație a datelor personale, preia în întregime prevederile *Directivei UE 95/46/CE, din octombrie 1995*.

Această lege cuprinde prevederi cu referire la caracteristicile datelor private aflate în curs de prelucrare, stipulează condițiile în care pot fi prelucrate datele personale, inclusiv cele sensibile, stipulează drepturile persoanelor fizice legate de prelucrarea datelor lor personale, dreptul la informare, dreptul de acces la date, de intervenție asupra acestora inclusiv ștergere, corectare, actualizare și transformare a lor în date anonime, dreptul de a acționa în justiție etc.

În acord cu prevederile Directivei 95/46/CE, au fost incluse în lege reguli stricte legate de confidențialitatea și securitatea prelucrării datelor private sau a transferului lor în străinătate. Legea stipulează responsabilitățile și statutul autorității publice care supervizează activitățile privind prelucrarea datelor personale în România, ANRC, care dispune de capacitate de acțiune în patru planuri:

- **ANRC este împuternicită să facă investigații** din oficiu sau ca urmare a unor plângeri, pentru a constata dacă se produc violări ale drepturilor și libertăților persoanelor și dacă cei implicați în prelucrarea datelor cu caracter personal își respectă obligațiile legale.
- **ANRC este împuternicită să intervină.** Ea primește și analizează notificări de la organizațiile care prelucrează date personale și stabilește care dintre autoritățile respective prezintă un risc potențial pentru drepturile și libertățile personale. Dacă se consideră necesar, ANRC poate dispune un control preliminar, luând decizii în consecință. De asemenea, ANRC primește și rezolvă plângeri de la persoane fizice sau juridice și, dacă în urma investigațiilor reiese că s-a produs o violare a prevederilor legale, poate dispune suspendarea temporară sau totală a prelucrării de date, sau chiar ștergerea parțială sau totală a datelor prelucrate.
- **ANRC este împuternicită să informeze** organele de urmărire penală și să intenteze procese civile, dacă identifică încălcarea prevederilor legale.
- **ANRC dispune și de putere consultativă**, fiind consultată ori de câte ori se concep reglementări care au ca obiect protecția drepturilor și libertăților legate de prelucrarea datelor personale.

Întrucât în România, până în prezent, dreptul la viață privată nu a beneficiat de un regim legal de protecție, această lege răspunde cu certitudine unei necesități atât în prezent cât și, mai ales, în perspectiva utilizării pe scară largă a stocării, transferului și prelucrării datelor personale prin mijloace electronice.

3. Premise legislative și instituționale ale constituirii încrederii

În ultimii ani, în România, se constată o creștere substanțială a activității în spațiul virtual, inclusiv a activităților subsumate comerțului electronic. Acest fapt se datorează promovării incisive a programelor MCTI privind construirea societății informaționale în România și demersurilor sale consistente pe tărâmul construcției cadrului legislativ adecvat. Este suficient să enumerăm numai câteva dintre aspectele acestei evoluții, pentru a recunoaște că în acest domeniu lucrurile se mișcă într-un ritm mai alert în direcția cea bună. Astfel:

a) În anul 2003 în România navighează zilnic pe Internet circa 2,2 milioane de persoane, numărul utilizatorilor pe Internet fiind astfel cu 1,8 milioane mai mare decât în urmă cu cinci ani. Ei reprezintă, cu alte cuvinte 10% din populația țării (surse MCTI), dar potrivit evaluărilor unor firme private, cota ar putea fi chiar de 14%. Specialiștii MCTI estimează că în următorii doi ani numărul utilizatorilor români de Internet se va dubla (Adevărul economic, 5.08.2003).

Din totalul de utilizatori de Internet, 4% fac comerț electronic. Numărul acestora a crescut rapid odată cu adoptarea Legii nr. 455/2001 privind semnătura electronică și a Legii nr. 365/2002 referitoare la comerțul electronic. Specialiștii cred că, în scurt timp, comerțul electronic va deveni una dintre cele mai practicate forme de comerț în România.

b) Până în octombrie 2003, în România s-au emis 8347 de certificate calificate și 117 certificate de server pentru utilizarea semnăturii electronice, ceea ce indică existența a peste 8000 de firme preocupate de tranzacțiile on-line (Adevărul, 8.10.2003).

c) Instituțiile publice din România sunt informatizate în proporție de 40% majoritatea fiind conectate și la Internet. Acest fapt susține programele de *guvernare electronică* promovate de guvern prin intermediul MCTI, privind:

- licitații on-line pentru achiziții publice (reglementate prin OG nr. 20/2002)
- *plata on-line a impozitelor și taxelor locale* (potrivit Legii nr. 291/2002 privind aprobarea OG nr. 24/2002), precum și achitarea amenzilor, penalizărilor, dobânzilor și a altor obligații de plată către instituții publice.
- *Plata on-line a serviciilor de utilitate publică, precum și a mărfurilor și serviciilor comercializate de companiile cu cifră de afaceri anuală de peste 100.000 euro*, care sunt obligate prin OUG nr. 193/2002 să accepte plata cu card de la persoanele fizice. Acestea au libertatea de a plăti cu carduri de debit sau de credit, apelând fie la aparatul de citit carduri (POS = Point of Service), fie la ghișeul automat de bancă (ATM = Automatic Teller Machines), fie prin instrumente de plată cu acces la distanță de tip Internet-banking sau home-banking (reglementate prin Regulamentul BNR 4/2002).

Plățile on-line tind să se dezvolte în ritm accelerat și în România. La sfârșitul anului 2002 un român din 15 era posesor de card, iar ritmul de creștere a utilizării cardurilor era considerat de Visa International ca fiind impresionant: valoarea cheltuielilor (retragerii de numerar și tranzacții la comercianți) a fost numai pe carduri Visa cu 142% mai mare în 2002 față de 2001, însumând 860 de milioane de dolari, din care 24 milioane dolari tranzacții (mai mult decât dublul nivelului din 2001), (Adevărul, 20.12.2002).

- *Procurarea, completarea și expedierea pe cale electronică a formularelor* folosite de instituții în relația cu mediul de afaceri și cu cetățenii. În septembrie 2003, guvernul a adoptat o hotărâre care obligă un număr de 465 de instituții (ministere, o parte dintre instituțiile subordonate acestora, prefecturi, consilii locale municipale și orașenești etc.) să publice pe Internet formularele cu care lucrează în relația cu firmele și cetățenii, astfel încât să se poată trece la un sistem de comunicații electronice, mai ieftin și mai eficient. Totodată firmele vor putea să-și depună bilanțurile contabile, rapoartele și alte documente solicitate de instituțiile publice pe cale electronică, iar cetățenii își vor putea înainta cererile pentru schimbarea unor acte (carnete de conducere, buletine etc.) tot folosind un calculator conectat la Internet.

Pe de altă parte, instituțiile publice vor putea oferi servicii de informare și consiliere prin birouri virtuale și vor putea să se consulte cu cetățenii și cu mediul de afaceri asupra unor proiecte, inclusiv proiecte de legi, proiecte de investiții, e-referendum.

- *Alte servicii publice* furnizate pe cale electronică precum repartizarea elevilor în licee, desemnarea aleatorie a completelor de judecată, alocarea computerizată a licențelor de transport, informatizarea serviciului vamal, declararea pierderii sau furtului unor acte și multe altele asemenea completează o largă paletă de mijloace prin care se poate ușura viața cetățenilor, se poate dinamiza și debirocratiza administrația publică și se poate reduce substanțial corupția și, în general, riscul de a se încălca legea.

d) Toate cele 1500 de licee din România și un număr de 6400 de școli vor dispune până în 2005 de laboratoare informatizate, cu conexiune la Internet. Absolvenții lor vor fi pregătiți să folosească computerul și Internetul atât în activitatea profesională, cât și în desfășurarea activităților particulare cotidiene, constituind generația celor care vor crea societatea informațională pe temeliiile așezate de cei care sunt activi astăzi.

Societatea informațională se bazează pe crearea, prelucrarea și vehicularea informației. Unul dintre atuurile sale cele mai importante este schimbul intens și liber de informații. Dar dacă o față a monedei ne arată beneficiile unei informări libere, cealaltă ne pune în gardă în legătură cu vulnerabilitățile și riscurile care se pot naște dacă accesul la anumite informații nu este, totuși, restricționat.

Evoluțiile succint prezentate mai sus ne relevă o multitudine de zone în care informația este sensibilă și trebuie protejată. Datele personale, informațiile de afaceri, bazele de date din numeroase instituții, sunt numai câteva dintre acestea.

Pe măsură ce lumea evoluează către societatea informațională, pierderea de informații devine cea mai mare amenințare la adresa organizațiilor. La o scară mai mică dar nu mai lipsită de însemnătate, acest risc ne amenință pe fiecare dintre noi. Conștientizarea acestui risc creează neîncredere și reținere în adoptarea noilor tehnologii ale comunicării, inhibând structurarea noii societăți. Ca parte a sa, comerțul electronic este el însuși inhibat în lipsa unor sisteme de securizare și protejare a informației.

Potrivit unui studiu recent realizat de Price-Waterhouse Coopers Europa, criminalitatea economică e în continuă creștere și cunoaște forme din ce în ce mai sofisticate. Numai în anii 2000 și 2001, aproape jumătate dintre companiile mari din Europa au fost victimele fraudei economice, pagubele fiind estimate la 3,6 mld. euro. Din acest total, circa 6% o reprezintă criminalitatea cibernetică (Adevărul economic, 25.06.2002).

Un raport întocmit de Comisia Federală pentru Comerț din SUA (FTC – Federal Trade Commission) evalua la aproape 50 de miliarde de dolari pierderile suportate în anul 2002 de către sectorul corporatist și de către populație, ca urmare a furtului de identitate. Fiecare al optulea cetățean american a fost în ultimii cinci ani victima unei astfel de infracțiuni (Adevărul economic, 16.09.2003).

FTC apreciază că numărul cazurilor de furt de identitate s-a dublat în ultimii doi-trei ani, dar ritmul se încetinește, iar valoarea pierderilor tinde să scadă. Această tendință este rezultatul cumulat al măsurilor luate de instituțiile bancare, de consumatori și mai ales de sectorul corporatist care este din ce în ce mai prudent în legătură cu confidențialitatea informațiilor furnizate de clienți și se preocupă să securizeze bazele de date și transferul electronic de informații.

Criminalitatea cibernetică determină sectorul corporatist să investească sume tot mai importante în tehnologii de securizare. Potrivit firmei IDC, specializată în studiul pieței tehnologiilor informatice, cheltuielile pentru sisteme de securizare în sectorul TIC urmează a se dubla până în anul 2005 atingând 37 miliarde de dolari, față de circa 17 miliarde dolari, cât însumează în prezent (Financial Times, 12.03.2003).

În raportul anual al IFCE (Internet Fraud Complaint Center) publicat la începutul anului 2003, se arată că România se plasează pe locul cinci în clasamentul țărilor care au produs în 2002 cele mai multe fraude prin intermediul Internetului, cu 1,7% din totalul acestui tip de infracțiuni înregistrat la nivel mondial. Ea urmează Statelor Unite (76,7%), Nigeriei (5,1%), Canadei (3,5%) și Africii de Sud (2%) (Adevărul economic, 29.04.2003).

România se remarcă, de asemenea, și printr-un nivel ridicat al pirateriei software, de 75% în 2001, aflat, potrivit BSA (Business Software Alliance) care citează un studiu al IPR (International Planning and Research Institute) în

scădere cu 18% în ultimii șase ani. Cu toate că eforturile depuse de autorități și de BSA au impus acest trend, pirateria software în România încă reprezintă o problemă alarmantă, generând pierderi anuale evaluate la peste 19 milioane dolari pentru principalii producători de aplicații. La acestea se adaugă pierderile statului român reprezentate de taxe și impozite neîncasate, precum și pierderile în locuri de muncă din industria de profil și din activitățile conexe. Potrivit unui studiu Data Monitor pierderile totale înregistrate de România în anul 2000 datorită pirateriei software însumează aproximativ 150 de milioane de dolari (Adevărul economic, 25.06.2002).

Date fiind toate cele de mai sus, este evident că în România, ca și în celelalte țări ale lumii, se pune cu maximă acuitate problema securizării echipamentelor, rețelelor și programelor, a protejării bazelor de date, a informațiilor de afaceri sau a celor cu caracter privat, precum și a protecției consumatorului de servicii ale societății informaționale, în ceea ce privește viața sa privată.

În lupta împotriva criminalității cibernetice în prima linie se află reglementările – care constituie cadrul legal de mișcare pentru toți cei implicați în activitățile specifice spațiului virtual – și instituțiile abilitate să monitorizeze respectarea legilor. În al doilea plan acționează instituțiile care analizează cazurile de încălcare a legii, decid aplicarea sancțiunilor legale și duc la îndeplinire aceste decizii. Buna funcționare a ambelor mecanisme este esențială pentru construirea încrederii pe mai multe paliere:

I. Protecția dreptului de proprietate intelectuală al creatorilor de software și hardware

Difuzarea largă a tehnologiilor digitale afectează în primul rând drepturile de autor și copyright, în special în domeniul software. Reglementările elaborate în sfera protecției dreptului de proprietate intelectuală au de stabilit un echilibru fin între libertatea accesului la informație și dorința justificată a autorilor de a beneficia de rezultatul muncii lor. Excesul într-o direcție sau alta are consecințe negative importante, întârziind difuziunea tehnologiilor deja create, nașterea altora și, în final, progresul.

În România, drepturile de autor sunt reglementate prin *Legea nr. 8/1996*, completată de *OUG nr. 124/2000*, cu privire la Registrul Programelor de Calculator. După cum arătam anterior, acest cadru de reglementare a avut deja un impact pozitiv în ceea ce privește reducerea pirateriei software în țara noastră. Cum însă rezultatele nu sunt încă satisfăcătoare, guvernul a adoptat o strategie națională de protecție a proprietății intelectuale pentru perioada 2003-2007, care cuprinde numeroase măsuri pe linia monitorizării modului de respectare a legii în această materie, precum și al controlului și sancționării drastice a infracțiunilor.

S-a decis crearea de baze de date cu cazurile de piraterie la nivelul parchetelor teritoriale și înființarea unor complete de judecată specializate în

domeniu. De asemenea, s-a decis înființarea Agenției Naționale pentru Valorificarea Proprietății Intelectuale, menită să promoveze relațiile de piață în acest domeniu. În acest sens, se prefigurează și apariția unor noi specializări profesionale, ca de pildă cea de broker de tehnologii.

II. Protecția bazelor de date, a informațiilor private sau cu caracter comercial și a utilizatorilor acestora față de riscul accesării de către un terț, al furtului și utilizării frauduloase, al modificării sau distrugerii acestor informații

Aceasta presupune:

- asigurarea protecției *sub aspect legal*, realizată prin crearea cadrului juridic de reglementare a activităților din spațiul virtual în spiritul protecției consumatorului. În România, reglementările esențiale în această direcție se regăsesc în Legile nr. 676/2001, 677/2001, 365/2002 și 455/2001 prezentate anterior. Ele sunt conforme cu reglementările UE și, implicit, cu cele mai actuale soluții de reglementare în această materie elaborate la nivel mondial.
- *sub aspect tehnic* aplicarea prevederilor acestor legi presupune în primul rând măsuri de *securizare a rețelelor de calculatoare*, vizând atât integritatea lor fizică, cât și scurgerea informațiilor în afara cercului de utilizatori prestabilit. Cum datele stocate sunt vulnerabile în orice punct al rețelei, fiind supuse riscului de atac pe tot traseul lor, prin liniile de comunicații, sunt necesare măsuri de control al accesului pe bază de parole, scheme de protecție în sistemele de operare etc.

Cerințele privind modul concret de securizare a rețelelor sunt identificate pe baza analizei vulnerabilităților și a evaluării amenințărilor și riscurilor cărora le este supusă fiecare rețea în parte în funcție de activitățile pe care le presupune (audit). Astfel, de pildă, o rețea din sistemul financiar-bancar sau militar va reclama sisteme de securizare diferite față de cele destinate unei rețele de librării sau a unui lanț de hoteluri.

În al doilea rând, este necesară asigurarea *securității sistemelor de telecomunicații*, astfel încât acestea să poată garanta disponibilitatea, confidențialitatea și păstrarea integrității datelor.

Utilizarea cvasigeneralizată a Internetului în toate domeniile determină o creștere a riscului constând în furtul sau compromiterea informațiilor și reducerea calității serviciilor oferite. De aceea, elaborarea unor soluții viabile privind securizarea comunicațiilor și schimbul de date în mediul Internet se cere a fi întemeiată pe câteva componente esențiale:

- securitatea conexiunii rețelei VPN (Virtual Private Network) la rețeaua Internet prin criptare și tunelare;
- securizarea perimetrului prin *firewall*-uri;
- securizarea monitorizării prin detecția intrușilor, scanare;

- identificarea prin autentificare și certificare digitală;
- managementul securității, prin elaborarea de politici eficiente de securitate.

III. Protecția participanților la tranzacții electronice față de riscurile potențiale ale încheierii de contracte prin Internet se întemeiază pe semnătura electronică și pe serviciile de certificare a autenticității acestora

Acestea sunt până în prezent cele mai bune soluții găsite la nivel internațional pentru a verifica autenticitatea semnăturii digitale și identitatea partenerului cu care se încheie un contract în spațiul virtual.

Sistemul de criptare a semnăturii electronice și de verificare a valabilității ei se bazează pe coduri digitale cu caracter de unicitate, considerate suficient de sigure pentru a conferi documentelor elaborate și semnate în formă digitală valabilitatea echivalentă cu a celor scrise și semnate olograf. Este vorba despre perechi de coduri *cheie publică/cheie privată* în care:

- prin *cheie privată* se înțelege un cod digital cu caracter de unicitate pe care și-l creează utilizatorul cu ajutorul unui dispozitiv hardware și/sau software specializat (care poate fi o cartelă inteligentă/*smart card*) și pe care îl cunoaște numai el.
- prin *cheie publică* se înțelege codul digital pereche, care este necesar pentru verificarea semnăturii, fără ca el să poată fi folosit pentru a deduce cheia privată cu care e asociat.

Dispozitivul pentru crearea cheii private se primește contra cost de la furnizorul de servicii de certificare. După ce se conectează la calculator, dispozitivul este accesat printr-un cod PIN stabilit și cunoscut numai de utilizator și este folosit pentru crearea cheii private. Apoi se completează un formular digital de pe site-ul furnizorului de servicii de certificare, în baza căruia acesta din urmă eliberează certificatul digital care atestă dreptul de semnătură electronică. El conține datele personale ale utilizatorului și cheia sa publică.

Spre deosebire de cheia privată, pe care o știe numai utilizatorul, cheia publică poate fi aflată de toți cei care primesc mesaje de la utilizator, dacă accesează site-ul furnizorului de servicii de certificare. Tot pe acest site ei pot găsi și certificatul digital al utilizatorului și pot verifica datele sale personale.

Fără să intrăm în amănuntele mecanismului de creare și verificare a semnăturii electronice, încheiem prin a arăta că el este astfel conceput încât ansamblul „utilizator –cheie publică – cheie privată”, garantează nonrepudierea, adică semnatarul documentului nu poate să respingă faptul că acel document a fost semnat electronic de el însuși.

În România, activitatea furnizorilor de servicii de certificare este monitorizată de Autoritatea de Reglementare și Supraveghere a Activității Furnizorilor de Servicii de Certificare. Aceasta deține evidența furnizorilor acreditați de servicii de certificare în domeniul semnăturii electronice.

România are o serie de colaborări internaționale importante pe linia creării de sisteme de securizare a informațiilor vehiculate prin rețele informatizate, a protejării datelor, rețelelor și consumatorilor, a reducerii criminalității cibernetice și întăririi încrederii în TIC. Astfel:

- La nivel paneuropean funcționează EuroPKI, o organizație nonprofit creată în vederea constituirii și dezvoltării unei infrastructuri paneuropene pentru chei publice (PKI = Public Key Infrastructure). Este condusă de Grupul pentru Securitate din cadrul Departamentului Automatică-Informatică al Politehnicii din Torino. EuroPKI emite certificate și chei publice pentru indivizi și organizații private sau publice. În Universitatea Politehnică din București funcționează cu aceeași misiune EuRoCa, adică autoritatea de certificare EuroPKI pentru România, celelalte „noduri” ale rețelei EuroPKI fiind Austria, Irlanda, Italia, Norvegia, Polonia, Slovenia și Marea Britanie.
- În urma semnării unui acord între MCTI și Microsoft, din octombrie 2003, România are acces la codul sursă al acestei companii. Acesta permite accesul la cele mai intime și secrete detalii ale softului, face posibilă verificarea calității și securității programelor Microsoft și o securizare superioară a tranzacțiilor de tip Internet Banking, dă posibilitatea unui control mai eficient al virusilor și, în general, permite limitarea criminalității informatice.
- De asemenea, România a aderat și la Safer Internet Action Plan, un program comunitar în cadrul căruia cooperează cu țările membre UE, pentru elaborarea unor politici de criptare comune.

În completarea cadrului de reglementare necesar întăririi încrederii în tehnologiile informatice de comunicare, MCTI, MJ și MI au elaborat proiectul unei legi cu privire la prevenirea și combaterea criminalității informatice, inclusă în pachetul de măsuri anticorupție avansat de Guvern Parlamentului, spre adoptare. Aceasta conține reglementări ce completează cadrul legislativ românesc în materie (Codul Penal, Legea Comerțului Electronic și Legea Semnăturii Electronice) realizând totodată armonizarea legislației interne cu cea europeană. Acest proiect de lege reglementează infracțiuni precum: accesul fără drept la un sistem informatic; interceptarea fără drept a unei transmisii de date informatice; modificarea, ștergerea, deteriorarea unor asemenea date; transferul neautorizat de date informatice; perturbarea gravă a funcționării unui sistem informatic; cauzarea unui prejudiciu material prin introducerea, modificarea, ștergerea de date informatice etc., având practic același obiect cu un proiect de directivă-cadru elaborat la nivelul UE cu privire la atacurile asupra sistemelor informatice.

Pe lângă această directivă, se mai află în stare de proiect și o reglementare care propune crearea unei Agenții Europene pentru Securitatea Informației și Rețelelor, aflată în subordinea Comisiei Europene, care să funcționeze ca un centru de expertiză în materie, reunind cei mai buni specialiști din țările membre cu misiunea de a ajunge la o abordare comună a chestiunilor legate de securitatea informației și rețelelor.

ANEXĂ

Definirea unor termeni uzuali în limbajul legat de societatea informațională și comerțul electronic

- *Sistem informatic* este un sistem utilizat pentru generarea, trimiterea, primirea, stocarea sau orice altă procesare similară a mesajului electronic. Sistemul informatic autorizat este un sistem informatic ce corespunde unui standard de securitate privind schimbul electronic și stocarea de date, autorizat în acest sens de către Agenția de reglementare.
- *Mesaj electronic* este orice informație generată, trimisă, recepționată sau stocată prin mijloace electronice, optice sau prin altele similare, incluzând dar nelimitându-se la schimbul electronic de date, poștă electronică, telegramă, telex sau fax.
- *Rețeaua* reprezintă un grup de sisteme informatice între care poate avea loc un schimb electronic de date. Un server este un sistem informatic localizabil fizic, aflat în proprietatea unei persoane fizice sau juridice, sau a unui grup de persoane fizice sau juridice, care face parte dintr-o rețea.
- *Domeniul* este zona dintr-un server, deținută de o persoană juridică sau fizică sau de un grup de persoane juridice sau fizice în scopul stocării și/sau al transferului de informație. Domeniul este identificabil în mod unic atât prin identificatorul său într-o rețea, cât și prin serverul din care face parte.
- *Schimb electronic de date* este un transfer electronic de informație de la un sistem de calcul la altul, utilizând un standard convenit pentru a structura și transmite informații.
- *Emitentul* unui mesaj electronic este o persoană care a trimis sau în numele căreia a fost trimis sau generat mesajul electronic, excluzând persoana care acționează ca intermediar în legătură cu mesajul respectiv.
- *Intermediarul* este o persoană care trimite, primește, stochează un mesaj electronic, sau asigură alte servicii privind acel mesaj electronic, în numele unei alte persoane.
- *Destinatarul* unui mesaj electronic este persoana căreia emitentul îi trimite mesajul, excluzând persoana care acționează ca intermediar în legătură cu mesajul respectiv.
- *Clientul* este din punct de vedere informatic un echipament clasic conștând într-un calculator personal conectat direct sau indirect la Internet. Acesta este folosit de proprietarul său pentru a naviga și a face cumpărături pe Internet.
- *Comerciantul* este un sistem informatic situat, de regulă, la sediul comerciantului – producător, care găzduiește și actualizează catalogul electronic de produse disponibile pentru a fi comandate on-line.

- *Sistemul tranzacțional* este constituit dintr-un sistem informatic (hardware și software) responsabil cu procesarea comenzilor, inițierea plăților, evidența înregistrărilor și a altor aspecte ale procesului de tranzacționare.
- *Dispecerul de plăți* (payment gateway) este un sistem informatic responsabil cu procesarea instrucțiunilor de plată în interiorul rețelelor financiar-bancare, cu verificarea cărților de credit și autorizarea plăților. Acest sistem joacă rolul unei „porți” care face legătura între rețeaua globală Internet și subrețeaua financiar-bancară (supusă unor cerințe de securitate sporite) prin care accesul este controlat de un „portar” (gate keeper).

Pe baza informațiilor de pe card acesta redirecționează informația către un centru de carduri, ca server certificat cu acest rol și agreat de banca emitentă, unde este identificată banca emitentă a cardului, iar instrucțiunile de plată sunt trimise mai departe către serverul acestei bănci, conectat în rețeaua interbancară. Când informațiile ajung în rețeaua băncii cu care lucrează cumpărătorul, sunt efectuate automat o serie de verificări privind autenticitatea și soldul disponibil. În funcție de rezultatul acestei verificări decizia de confirmare sau refuz al plății este transmisă cumpărătorului, în timp real, parcurgând acest lanț de servere în sens invers, către client.

- *Serviciu al societății informaționale* este orice activitate de prestări de servicii sau care presupune constituirea, modificarea, transferul ori atingera unui drept real asupra unui bun corporal sau necorporal, atunci când este desfășurată prin mijloace electronice și prezintă următoarele caracteristici:
 - este efectuată considerând un folos patrimonial procurat ofertantului de către destinatar;
 - nu este necesar ca părțile să fie fizic prezente în același loc;
 - este efectuată prin transmiterea informației la cererea individuală a destinatarului.

Asemenea servicii includ, în consecință:

- comunicări comerciale on-line;
- servicii de furnizare a instrumentelor privind căutarea, accesul, recuperarea de date;
- servicii de transmitere de informații prin rețele de telecomunicații;
- servicii de facilitare a accesului la o rețea de comunicații;
- servicii de găzduire a informațiilor furnizate de un destinatar al serviciului;
- servicii transmise în sistem punct cu punct (video la cerere, comunicări comerciale prin poșta electronică etc.).
- *Furnizor de servicii ale societății informaționale* este orice persoană fizică sau juridică ce pune la dispoziție unui număr determinat sau nedeterminat de persoane un serviciu al societății informaționale cu ajutorul unor mijloace electronice adecvate (echipamente electronice și rețele de ca-

blu, fibră optică, radio, sateliți etc.) utilizate pentru prelucrarea, stocarea sau transmiterea informației.

Furnizorii de servicii sunt supuși de regulă legii statului unde își au sediul și nu legii statului unde se găsește beneficiarul serviciului.

- *Înscris în formă electronică* este o colecție de date în formă electronică între care există relații logice și funcționale și care redau litere, cifre sau orice alte caractere cu semnificație inteligibilă, destinate a fi citite prin intermediul unui program informatic sau al altui procedeu similar.
- *Semnatar* este o persoană care deține un dispozitiv de creare a semnăturii electronice și care acționează fie în nume propriu, fie ca reprezentant al unui terț.
- *Date de creare a semnăturii electronice* sunt orice date în formă electronică cu caracter de unicitate, cum ar fi coduri sau chei criptografice private, care sunt folosite de semnatar pentru crearea unei semnături electronice.
- *Dispozitiv de creare a semnăturii electronice* este software și/sau hardware configurate, utilizat pentru a implementa datele de creare a semnăturii electronice.
- *Dispozitiv securizat de creare a semnăturii electronice* este acel dispozitiv de creare a semnăturii electronice care îndeplinește cumulativ următoarele condiții:
 - a) datele de creare a semnăturii să poată apărea numai o singură dată și confidențialitatea acestora să poată fi asigurată;
 - b) datele de creare a semnăturii să nu poată fi deduse;
 - c) semnătura să fie protejată împotriva falsificării prin mijloacele tehnice disponibile la momentul generării acesteia;
 - d) datele de creare a semnăturii să poată fi protejate efectiv de către semnatar împotriva utilizării acestora de către persoane neautorizate;
 - e) să nu modifice datele în formă electronică, care trebuie să fie semnate, și nici să nu împiedice ca acestea să fie prezentate semnatarului înainte de finalizarea procesului de semnare.
- *Certificat calificat* este o colecție de date în formă electronică ce atestă legătura dintre datele de verificare a semnăturii electronice și o persoană, confirmând identitatea acesteia. El satisface o serie de condiții legale (prevăzute în Legea nr. 455/2001, art. 18), fiind eliberat de un furnizor de servicii de certificare ce satisface la rândul său anumite condiții legale (prevăzute în Legea nr. 455/2001, art. 20).
- *Instrument de plată electronică* este un instrument care permite titularului său să efectueze următoarele tipuri de operațiuni:
 - a) transferul de fonduri, altele decât cele ordonate și executate de către instituții financiare;

b) retrageri de numerar, precum și încărcarea și descărcarea unui instrument de monedă electronică.

- *Instrument de monedă electronică* este un instrument de plată reîncărcabil, altul decât instrumentul de plată la distanță, pe care unitățile de valoare sunt stocate electronic și care permite titularului său să efectueze tipurile de operațiuni menționate anterior (la definirea instrumentului de plată electronică).

Sursa: legislația românească în domeniu, în special Legea nr. 455/2001 și Legea nr. 365/2002; rubricile axate pe legislație din *Tribuna economică*, colecția 2001-2003.

BIBLIOGRAFIE

- Băiculescu Cătălin – Autoritatea națională de reglementare în domeniul comunicațiilor – *e-Finance*, Anul III, Nr. 19 supliment lunar *Piața financiară*, martie 2002.
- Chrissafis Thanasis – „Towards the Knowledge Economy”, 4th South Eastern European Conference on the New Economy Bucharest, 3-4 April 2003.
- Downing Robbie – „EU Moves Towards the Information Society” – *Copyright World, Issue sixtyone*, June/July, 1996.
- Ghibuțiu Agnes, „Recent Trends in The Romanian Telecom Market in a Nutshell”, I-Ways 3/2003.
- Jinaru A., Caragea A. – Țurlea G., Feldman J.F. – *Noua economie din perspectiva aderării României la UE*, IER, 2003.
- Neagu G., – „Regulation in the New Economy”, 4th South Eastern European Conference on the New Economy Bucharest, 3-4 April 2003.
- Oprescu Ghe., Papatulică M., Constantin V., Lecat J.J. – *Liberalizarea piețelor de utilități publice din perspectiva aderării României la UE*, IER, 2003.
- Colecțiile publicațiilor: *Tribuna economică*, *Adevărul economic*, *Adevărul*, *Capital*, 2001- 2003.
- Commission of the European Communities – *An European Initiative in Electronic Commerce*, Brussels, April, 1997.
- Internet.
- Legile: nr. 455/2001; nr. 676/2001; nr. 677/2001; nr. 365/2002; O.G. nr. 20/2002; nr. 24/2002; nr. 34/2002.
- MCTI – *Ghid pentru utilizarea semnăturii electronice*.
- MCTI – *Strategia Guvernului României pentru dezvoltarea sectorului tehnologiei informației*.
- UN-Economic Commission for Europe – *Information Economy Report, E-Policy Development in Transition Economies*, 2002-2003.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 132-133/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ**

**CULTURĂ, CULTE,
CINEMATOGRAFIE ȘI PROTECȚIA
DREPTULUI DE AUTOR**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Autori:

dr. Maria MOLDOVEANU

dr. Delia MUCICĂ

dr. Valeriu IOAN-FRANC

dr. Constantin CIUTACU

CUPRINS

Capitolul 1. POLITICI CULTURALE. STRATEGII CULTURALE – PRECIZĂRI CONCEPTUALE. DEZIDERATUL ARMONIZĂRII	481
1.1. Cultura în contextul geopolitic, economic și social actual	482
1.2. Drepturile culturale – drepturi fundamentale ale omului	484
1.3. Principii și obiective generale ale politicilor și strategiilor culturale	485
1.4. Cultura – serviciu public.....	486
1.5. Principiile și obiectivele politicii culturale din România. Rolul Ministerului Culturii și Cultelor.....	487
1.6. Tinerii – segment social prioritar al politicilor culturale	489
1.7. Multiculturalitate și dialog social	490
1.8. Conceptul de dezvoltare regională și implicațiile lui la nivelul strategiei sectorului cultural	491
Capitolul 2. CADRUL NORMATIV DE ELABORARE ȘI IMPLEMENTARE A POLITICILOR ȘI STRATEGIILOR CULTURALE.....	493
2.1. Principiile guvernării democratice.....	493
2.2. Reglementări generale și reglementări specifice cu incidență majoră asupra politicilor și strategiilor culturale.....	494
Capitolul 3. REFORMA SISTEMULUI INSTITUȚIONAL.....	498
3.1. Starea de fapt.....	498
3.2. Opțiuni de reformă a sistemului instituțiilor publice de cultură	499
Capitolul 4. DIMENSIUNEA ECONOMICĂ A DOMENIULUI CULTURII	501
4.1. Aspecte economice ale creației, producției și difuzării de bunuri și servicii culturale.....	501
4.2. Susținerea financiară a culturii	502
Capitolul 5. STRATEGII PENTRU DOMENII CULTURALE SPECIFICE.....	508
5.1. Strategii de dezvoltare a ofertei specifice instituțiilor publice de cultură .	508
5.2. Strategia în domeniul patrimoniului cultural	508
5.3. Protejarea culturii tradiționale și a patrimoniului intangibil	517
5.4. Accesul la cultura scrisă și stimularea lecturii publice	520
5.5. Artele spectacolului	523
5.6. Artele vizuale.....	525

5.7. Sistemul educației permanente.....	527
5.8. Cultele religioase	532
Capitolul 6. STRATEGII INTERSECTORIALE	535
6.1. Considerații generale.....	535
6.2. Industriile culturale.....	536
6.3. Turismul cultural	545
6.4. Formarea resurselor umane.....	547
6.5. Stimularea creativității.....	550
Capitolul 7. FUNDAMENTAREA ȘTIINȚIFICĂ A STRATEGIILOR DIN DOMENIUL CULTURII.....	554
BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ.....	562

CAPITOLUL 1

POLITICI CULTURALE. STRATEGII CULTURALE – PRECIZĂRI CONCEPTUALE. DEZIDERATUL ARMONIZĂRII

Politica culturală reprezintă setul de orientări generale și coerente cu privire la dezvoltarea sectorului cultural. Ea este întotdeauna un sistem de referință pentru acțiunea culturală. În contextul societății democratice, politica culturală este rezultatul unui proces de structurare a opțiunilor și a obiectivelor colective referitoare la dimensiunea culturală a ansamblului social. Politica culturală este o componentă a politicilor publice.

Principii generale

1. Tipul de politică culturală depinde de concepțiile asupra culturii.

Într-o accepțiune unanimă, cultura reprezintă „... întregul complex de elemente distinctive spirituale, materiale, intelectuale și emoționale ce caracterizează o societate sau un grup social. Cultura include nu numai artele și literatura, ci și moduri de viață, drepturile fundamentale ale omului, sistemele de valori, tradiții și credințe.”¹

În elaborarea politicii și a strategiilor culturale se impune o viziune nouă, pluralistă, asupra culturii:

- cultura este un factor de dezvoltare socială și comunitară; în contextul dezvoltării durabile, cultura are multiple funcțiuni și implicații;
- cultura este un factor al calității vieții; orice evaluare a standardelor de calitate a vieții individului, a colectivității și a societăților trebuie să ia în considerare acest indicator;
- cultura trebuie să fie privită ca mod de viață atât al individului cât și al societăților – un element prin care acestea se diferențiază;
- cultura este expresia identității (individuale, de grup, regionale, naționale etc.) și miză a diversității și diferenței, valori esențiale care trebuie să fie asumate și susținute prin demersuri și programe proactive.
- cultura contribuie la structurarea societății și a personalității umane;

¹ În: Raportul Conferinței mondiale privind politicile culturale, organizată, în 1982, de UNESCO la Mexico City.

- cultura are un rol important în realizarea integrării sociale și în respingerea oricărei forme de excluziune și marginalizare. Cultura este o forță de coeziune socială.

II. Cultura trebuie abordată în viziune sistemică, atât la nivel macro cât și la nivelul instituțiilor și al organizațiilor.

Cultura este o componentă a sistemului social, influențându-le pe toate celelalte componente (economică, demografică, politică, psihosocială etc.) și fiind influențată, la rândul său, de acestea.

Cultura – ca sistem – facilitează evaluarea faptelor și a acțiunilor culturale în termeni de *input*, *output* și *feedback* și implicit, determinarea eficacității acțiunii culturale.

Strategia culturală constă în proiectarea unui sistem de acțiuni care să asigure realizarea obiectivelor pe termen mediu și lung. Eficiența strategiei depinde de concordanța dintre obiective și resursele existente. În acest sens, strategia culturală presupune o mai bună repartizare a responsabilităților între indivizi, colectivități, grupuri asociative și structurile autorităților publice. Algoritmul oricărei strategii culturale presupune răspunsuri la următoarele întrebări:

- Ce este de făcut?
- Ce se poate face?
- Cum se poate face?
- Care sunt prioritățile?

Elaborarea strategiei va ține seama de modul cum se poziționează sectorul culturii în diversele contexte economice și sociale specifice fiecărei țări.

1.1. Cultura în contextul geopolitic, economic și social actual

Cultura a devenit cea mai dinamică componentă a civilizației noastre. Acest dinamism, această căutare de noi forme și modalități de exprimare, este în același timp și rezultatul și motorul „societății informaționale”, a „societății bazate pe cunoaștere”.

Orice demers analitic al politicilor și strategiilor culturale ale unei țări europene trebuie să pornească de la recunoașterea și evaluarea schimbărilor în plan politic, social și economic pe care le-a adus sfârșitul mileniului II: globalizarea și procesul de integrare europeană.

Globalizarea, acest sistem complex și în rapidă dezvoltare de piețe integrate, comerț internațional, investiții internaționale, corporații multinaționale, convergență a tehnologiilor, oferă nebanuite oportunități pentru domeniul culturii. Dar există și numeroase puncte de vedere potrivit cărora ea reprezintă un factor de risc pentru culturile și identitățile naționale și locale/comunitare.

Impactul pe care îl are globalizarea asupra culturii poate fi analizat prin prisma unor teorii contemporane promovate în diverse medii științifice și dezbătute în organizațiile interguvernamentale.

- Globalizarea ca heterogenizare culturală (creșterea varietății și diversității produselor culturale: „consumatorul este rege” etc.).
- Globalizarea ca omogenizare culturală (amenințarea culturilor locale de către modelele vestice/americane: fenomenul McDonald-izării).
- Globalizarea ca hibridizare culturală (amestecul de culturi ce are ca rezultat un *mélange* global).

Aceste teorii nu se exclud una pe cealaltă, ci se completează. Globalizarea reprezintă atât o oportunitate de dezvoltare, îmbogățire și diversificare a vieții culturale, cât și o amenințare la adresa identităților culturale naționale sau comunitare. Pe de o parte, globalizarea determină un anumit grad de omogenizare și armonizare a legislației, a structurilor administrative și instituționale, a ideilor, idealurilor, moralei și practicilor sociale. Pe de altă parte, globalizarea are ca efect apariția unor forme „hibride” de practici creative și expresii culturale. În același timp, însă, globalizarea poate încuraja eterogenitatea, diversitatea culturală, specificitatea, întrucât succesul în competiția globală este condiționat, printre altele, de „distrugerea creatoare”¹, de diversificarea ofertei și de specificitatea acesteia. Acest apetit pentru nou a determinat redescoperirea importanței civilizațiilor și culturilor tradiționale, a valorilor comunitare, a multiculturalității.

Procesul de integrare europeană ridică, la rândul său, o serie de probleme. Apartenența la spațiul cultural european și construirea a ceea ce numim identitatea culturală europeană impune o abordare intersectorială, care să armonizeze obiectivele economice, comerciale, sociale cu cele culturale. În spațiul paneuropean, astfel configurat, diversitatea de practici și tradiții culturale a țărilor europene trebuie să fie percepută ca bogăție, și nu ca sursă de divizare și conflicte.²

Procesul de integrare europeană presupune un echilibru între valorile și principiile acceptate în comun, pe de o parte, și specificitatea națională și locală, pe de altă parte.³ În acest sens, politicile culturale naționale trebuie să găsească mijloacele pentru a rămâne deschise la schimbul de valori în contextul pieței europene integrate și, în același timp, pentru a susține bogăția, vitalitatea și diversitatea culturilor proprii.

În noul context, România trebuie să-și definească propriile răspunsuri la toate aceste probleme, să-și formuleze propriile opțiuni și, în consecință, propriile politici culturale.

¹ Teoria „distrugerii creatoare” îi aparține lui Joseph Schumpeter, care o dezvoltă în lucrarea sa: *Capitalism, socialism și democrație*.

² „Raportul Ruffolo”: *Unity of Diversities. Cultural Co-operation in the European Union, 2001*.

³ În sesiunea din 26 noiembrie 2001, Consiliul European a adoptat Rezoluția cu privire la rolul culturii în Uniunea Europeană, care preia multe din punctele cuprinse în „Raportul Ruffolo” și invită statele membre „să considere cultura ca un element esențial al integrării europene, mai ales în contextul extinderii Uniunii.”

1.2. Drepturile culturale – drepturi fundamentale ale omului

Așa după cum cultura, în sensul său larg, influențează toate aspectele vieții sociale, drepturile culturale ilustrează indivizibilitatea, interdependența și interrelaționarea drepturilor fundamentale. Un consens cu privire la o definiție universal acceptată a drepturilor culturale s-a dovedit imposibil de realizat, datorită, pe de o parte, diferitelor percepții și definiții ale „culturii” și, pe de altă parte, complexității interrelațiilor dintre drepturile culturale și celelalte drepturi fundamentale. Acesta este și motivul pentru care Comisia Mondială pentru Cultură și Dezvoltare a propus, în Agenda internațională, realizarea unui inventar al drepturilor culturale care nu au fost încă expres recunoscute.

Din coroborarea prevederilor cuprinse în instrumentele juridice internaționale¹ în materie, reiese că orice analiză a drepturilor culturale trebuie să pornească de la drepturile de bază, care sunt în același timp drepturi individuale și drepturi colective:

- dreptul de acces la informație și cultură;
- dreptul de participare la viața culturală.

Diferite instrumente politice și juridice adoptate în cadrul organizațiilor interguvernamentale au permis conturarea teoretică a sferei de cuprindere a drepturilor culturale care, în afara celor două drepturi de bază sus-menționate, ar trebui să cuprindă:

- dreptul la respectul identității culturale;
- dreptul fiecărei persoane de a se identifica cu o comunitate culturală;
- dreptul de acces la patrimoniul cultural;
- dreptul la protecția activităților creatoare;
- dreptul la protecția proprietății intelectuale;
- dreptul la educație, inclusiv la educația artistică și la educarea pentru artă;
- dreptul de a desfășura în mod liber activități culturale, inclusiv dreptul la mobilitate a creatorilor, artiștilor și a creațiilor lor.

Apare evident faptul că drepturile culturale recunosc și protejează nu numai identitatea culturală, ci și diversitatea culturală și, în același timp, recunosc legătura indisolubilă a acestora cu dezvoltarea economică și socială.

Drepturile culturale sunt nu numai drepturi fundamentale de sine stătătoare, ci și parte indivizibilă a drepturilor civile, politice, sociale și economice. Din această perspectivă, pe plan internațional au fost formulate numeroase principii, care trebuie să se regăsească în politicile culturale ale fiecărei țări:

- fiecare individ trebuie să-și poată satisface drepturile culturale;

¹ Declarația universală a drepturilor omului; Pactul internațional privind drepturile economice, sociale și culturale; Convenția europeană privind protecția drepturilor omului și a libertăților fundamentale; Carta drepturilor fundamentale a Uniunii Europene etc.

- satisfacerea drepturilor culturale este indispensabilă demnității și dezvoltării persoanei;
- fiecare individ are dreptul de a participa la viața culturală a comunității;
- recunoașterea și protejarea diversității culturale și lingvistice este o obligație a fiecărui stat.

Astfel, statul, prin politicile sale publice, are obligația de a recunoaște, proteja și promova drepturile culturale și de a asigura condițiile pentru ca fiecare persoană să-și poată exercita liber și nestânjenit aceste drepturi.

1.3. Principii și obiective generale ale politicilor și strategiilor culturale

În formularea politicii și a strategiilor sale culturale fiecare țară trebuie să găsească răspunsuri la următoarele întrebări esențiale:

- Care sunt obiectivele principale în contextul schimbărilor politice, economice și sociale determinate de globalizare și de integrarea europeană?
- Care sunt strategiile pentru participarea culturii naționale la schimbul mondial de bunuri și servicii culturale, la „societatea informațională”?
- Care sunt cele mai potrivite strategii pentru evitarea „fracturii digitale”?
- Care este locul măsurilor proactive în protejarea și promovarea diversității și a pluralismului cultural?
- Cum se poate realiza echilibrul între tendințele generate de mutațiile intervenite la nivel mondial și european?
- Cum se poate realiza deschiderea către influxul fără precedent de noi informații, idei, idealuri, forme de exprimare asigurându-se, în același timp, un climat favorabil pentru prezervarea, dezvoltarea și susținerea specificității, a tradițiilor și valorilor culturale, sociale și morale proprii?
- Cum poate deveni cultura un factor esențial de coeziune socială, contribuind la soluționarea conflictelor și la diminuarea excluziunii sociale?
- Cum se poate realiza un climat cultural care să promoveze comunicarea între colectivități, acceptarea și susținerea diferențelor și a diversității de practici și expresii culturale?
- Care sunt strategiile care repoziționează cultura, aducând-o de la periferie în centrul politicilor publice, ca element esențial al dezvoltării durabile?

Ca politică publică, politica culturală trebuie să se axeze pe crearea condițiilor pentru exercițiul liber și nestânjenit al celor două drepturi culturale de bază: dreptul de acces la cultură și dreptul de participare la viața culturală.

Accesul la practicile și experiențele culturale pentru toți cetățenii, indiferent de naționalitate, rasă, sex, vârstă etc., îmbogățește identitatea culturală și conferă sentimentul de apartenență la un grup, la o comunitate, al fiecărui individ sau colectivități, susținând în acest fel și integrarea și incluziunea socială.

Participarea la cultură înseamnă garantarea unor condiții concrete pentru exprimare liberă, pentru desfășurarea de activități creatoare într-o multitudine de forme și de modalități, atât la nivel individual cât și comunitar. Dreptul de participare trebuie să fie înțeles și ca dreptul de a participa la conceperea și implementarea politicilor culturale. Dimensiunea participativă a drepturilor culturale este o parte esențială a exercițiului drepturilor fundamentale în ansamblul lor.

Diversitatea culturală este un element central al politicii și strategiilor culturale. Conceptul de diversitate culturală are mai multe sensuri, pe care trebuie să le luăm în considerare: diversitate etnorasială (diversitatea comunităților și minorităților naționale), diversitate lingvistică, diversitate generațională, diversitatea unor „comunități de interese” etc. Pe lângă elementele comune, fiecare dintre aceste grupuri și comunități are propria sa identitate culturală.

Cele două concepte – identitate și diversitate culturală – se regăsesc atât la nivel național (multiculturalitate și interculturalitate), cât și la nivel internațional. Respectul și garantarea acestora sunt esențiale nu numai din perspectiva coeziunii sociale, ci și ca mijloc de luptă împotriva excluziunii și, ca atare, reprezintă un element important al întregului proces de democratizare a societății.

1.4. Cultura – serviciu public

În regimurile totalitare statul se implică în cultură și încearcă să și-o subordoneze pentru că astfel are acces la unul din cele mai puternice instrumente de modelare a opiniei publice. În societățile democratice, implicarea statului în cultură pornește de la cu totul alte principii și are alte dimensiuni.

Bunurile și serviciile culturale, fie că sunt sau nu bunuri publice, au o dimensiune socială, care le face să nu fie „*la fel cu alte tipuri de mărfuri*”.¹ Ele contribuie în mod esențial la o clasă de produse ce ar putea fi denumite bunuri sociale, care au o caracteristică deosebită: valoarea lor crește cu cât numărul de persoane care le consumă este mai mare. Din această clasă fac parte, printre altele, identitatea culturală, diversitatea culturală, coeziunea socială. Bunurile sociale au valoare la nivelul agregat al societății. Ele sunt rezultante ale produselor culturale, în absența cărora nu se pot constitui.

Dimensiunea socială a produselor culturale este independentă de natura lor publică sau privată iar cultura, în ansamblul său, este o componentă esențială a serviciilor sociale pe care orice stat democratic are datoria de a le oferi cetățenilor săi.

¹ Recomandarea 3.12 adoptată cu prilejul Conferinței interguvernamentale privind politicile culturale pentru dezvoltare, organizată de UNESCO la Stockholm în 1998.

Implicarea statului în oferirea acestui serviciu social poate îmbrăca multiple forme și este configurată de factori ineluctabili, precum: orientări și programe politice, nivel economic, sistem instituțional, tradiții și mentalități socioculturale.

Complexitatea factorilor care concură la configurarea climatului favorabil dezvoltării culturale impune o nouă concepție asupra modului în care politicile culturale sunt formulate și o nouă abordare a procesului de elaborare a politicilor, strategiilor și programelor în domeniu.

Politicile culturale, ca și celelalte politici publice, au o importantă dimensiune intersectorială, care necesită colaborarea, consultarea și participarea unui evantai larg de autorități, instituții și grupuri de interese.

Prin urmare, viabilitatea politicilor culturale este determinată în mod esențial de o abordare holistică, intersectorială, în care politicile specific culturale se împletesc cu politicile economice, financiar-fiscale, educative și sociale, realizându-se astfel politici de dezvoltare integrate și coerente.

1.5. Principiile și obiectivele politicii culturale din România. Rolul Ministerului Culturii și Cultelor

În elaborarea politicii sale culturale, România trebuie să-și armonizeze principiile și obiectivele cu cele asumate la nivel internațional¹:

- politica culturală trebuie considerată ca o componentă-cheie a strategiei de dezvoltare durabilă;
- politicile culturale trebuie să promoveze creativitatea și participarea la viața culturală;
- politicile culturale trebuie să întărească măsurile pentru prezervarea patrimoniului cultural și să promoveze industriile culturale;
- politicile culturale trebuie să promoveze diversitatea culturală și lingvistică în societatea informațională;
- politicile culturale trebuie să asigure creșterea resurselor umane și financiare pentru dezvoltarea culturii.

Obiectivele esențiale ale politicii culturale din România sunt stabilirea direcțiilor strategice, crearea structurilor și asigurarea resurselor și a condițiilor care să permită dezvoltarea umană și satisfacerea cerințelor culturale ale individului și ale comunităților.

În același timp, ele trebuie să aibă în vedere toate elementele care configurează viața culturală – creația contemporană, patrimoniul cultural și diseminarea culturii – să le echilibreze și să le facă compatibile cu principiile și obiectivele identificate pe plan internațional, dar și cu cerințele și tradițiile naționale.

¹ Aceste cinci obiective au fost identificate în Planul de acțiune adoptate la Conferința interguvernamentală privind politicile culturale pentru dezvoltare, Stockholm, 1998.

Politica culturală din România se bazează pe șase principii fundamentale, stipulate în HG nr. 28/2001, modificată:

- principiul protejării patrimoniului cultural național, potrivit căruia valorile și bunurile care aparțin moștenirii culturale au calitatea de surse fundamentale ale cunoașterii trecutului și ale devenirii noastre spirituale;
- principiul libertății de creație, potrivit căruia libertatea de exprimare artistică și de comunicare publică a operelor și prestațiilor artistice reprezintă nu numai un drept fundamental, ci și un element esențial al progresului uman;
- principiul autonomiei instituțiilor de cultură, potrivit căruia inițierea și desfășurarea programelor și a proiectelor culturale nu pot fi restrânse ori cenzurate pe criterii etnice, religioase, politice ori pentru satisfacerea unor interese de grup;
- principiul primordialității valorii, potrivit căruia se asigură crearea condițiilor materiale și morale, se susțin și se promovează criteriile specifice de evaluare și selecție, afirmarea creativității și talentelor;
- principiul șansei egale la cultură, potrivit căruia prin armonizarea strategiilor culturale la nivel național cu cele de la nivel local se asigură accesul și participarea tuturor cetățenilor la cultură, precum și dezvoltarea vieții spirituale a colectivităților, în toata diversitatea acestora;
- principiul identității culturale în circuitul mondial de valori, potrivit căruia se asigură protejarea și punerea în valoare a moștenirii culturale, se susține și se promovează introducerea în circuitul cultural național și internațional a valorilor spiritualității naționale și se înlesnește circulația valorilor culturii universale în toate regiunile și zonele țării.

Aplicarea acestor principii este de natură să asigure realizarea unor strategii culturale care au ca obiective fundamentale:

- stimularea creativității contemporane;
- protecția și punerea în valoare a patrimoniului cultural tangibil;
- protecția și punerea în valoare a patrimoniului intangibil;
- susținerea și promovarea circulației creatorilor și a bunurilor culturale.

Ministerul Culturii și Cultelor este organul de specialitate al administrației publice centrale având, ca atare, următoarele funcții:

- de reglementare;
- de reprezentare;
- de organizare;
- de coordonare;
- de control.

Pentru îndeplinirea funcțiilor și a competențelor sale, Ministerul Culturii și Cultelor și-a creat servicii desconcentrate la nivelul fiecărui județ.

În perspectiva anilor 2004–2007, Ministerul Culturii și Cultelor își propune următoarele **direcții de acțiune**:

- susținerea, protejarea, promovarea actului creator;
- protejarea identității culturale a minorităților naționale;
- promovarea tradițiilor și a creației populare;
- protejarea și punerea în valoare a patrimoniului cultural național;
- dezvoltarea relațiilor culturale în scopul promovării identității culturale a comunităților românești din afara granițelor;
- dezvoltarea relațiilor culturale cu alte țări, cu organisme europene și internaționale.

Aceste direcții de acțiune trebuie abordate în mod coerent și armonizat și asumate de toți partenerii sociali, pentru a asigura satisfacerea deplină a drepturilor culturale ale cetățenilor.

1.6. Tinerii – segment social prioritar al politicilor culturale

Un obiectiv strategic important este asigurarea adresabilității ofertei în funcție de cerințele culturale și caracteristicile psihosociale ale diverselor segmente de piață.

Tinerii reprezintă un asemenea segment. Cercetările științifice au demonstrat că tinerii au nu numai trebuințe specifice, ci și motivații, așteptări, exigențe care îi particularizează în raport cu ceilalți consumatori de cultură. În acest sens, obiectivele strategiei publice privind dezvoltarea culturii pornesc de la cunoașterea statutului economic și social al tinerilor.

Reprezentând o parte importantă din populația României, tinerii trebuie să participe semnificativ la dezvoltarea regională.

Evoluțiile din ultimul deceniu demonstrează că multe din problemele cu care se confruntă tinerii sunt specifice întregii populații, astfel:

- rata de ocupare a tinerilor este în jurul valorii medii a ratei de ocupare pe țară;
- participarea tinerilor la activitatea economică se caracterizează prin vulnerabilitate și marginalizare (majoritatea lor sunt salariați sau lucrători în propriile familii);
- peste 70% din populația tânără ocupată se regăsește în ramuri economice precum agricultură, industrie prelucrătoare și comerț și mult mai puțin în ramuri bine plătite (sistem bancar, telecomunicații etc.);
- implicarea tinerilor în afaceri este nesemnificativă, cca 1% dintre ei sunt patroni, ceilalți neavând acces la decizie și la funcții manageriale.

Spre deosebire de celelalte categorii sociale, tinerii se disting prin următoarele **caracteristici**:

- dețin ponderea cea mai importantă în migrația creierelor;

- se confruntă cu probleme de locuire și mobilitate foarte acute;
- în ultimul deceniu, gradul de cuprindere a tinerilor în învățământ s-a diminuat, îndeosebi în învățământul post-gimnazial; de asemenea, cuprinderea tinerilor în învățământul superior a înregistrat o creștere fără precedent, deși aceasta este sub nivelul țărilor europene;
- tinerii absolvenți de învățământ superior întâmpină mari dificultăți de integrare profesională, datorită necorelării structurii de specialități oferite de învățământ și cerințele de pe piața muncii;
- tinerii se confruntă mai mult decât alte categorii sociale cu lipsa structurilor informaționale și de consultanță privind cariera.

Ministerul Culturii și Cultelor consideră că multe din problemele economice și de integrare a tinerilor în parametrii societății moderne se pot rezolva printr-o ofertă dinamică și complexă de informații și cunoștințe culturale.

A avea ca reper tinerii în procesul de creație și difuzare a culturii înseamnă însă nu numai a lucra pentru tineri (a le da informații, a le dezvolta capacitatea, a răspunde opțiunilor de consum cultural etc.), ci și a lucra cu tinerii, adică a le stimula creativitatea și comportamentul participativ, a le garanta exprimarea liberă a opiniilor, aptitudinilor și talentelor.

Aptitudinile pentru creație ale tinerilor sunt o certitudine. Depinde însă de managementul social în general și de oferta instituțiilor culturale și de învățământ ca potențialul lor creativ să se afirme în continuare sau, dimpotrivă, să înregistreze refluxul propriu mediocrizării și scepticismului

Deși se cunoaște faptul că tinerii sunt principalii consumatori ai unor bunuri culturale purtătoare de noi expresii creatoare (filme, muzică, modă, produse TIC ș.a.), practic nu există domeniu de creație și acțiune culturală care să nu dobândească un plus de valoare prin participarea tinerilor.

Aceasta presupune ca strategiile culturale sectoriale să considere tinerii un grup-țintă în funcție de care să fie modelată oferta culturală.

1.7. Multiculturalitate și dialog social

Strategia Ministerului Culturii și Cultelor în domeniul minorităților naționale și a promovării multiculturalității continuă preocupările și activitățile menite să garanteze exercitarea drepturilor fundamentale, individuale și colective.

Prin sprijin logistic și asistență de specialitate, Ministerul Culturii și Cultelor asigură păstrarea, conservarea și punerea în valoare a creației minorităților, dezvoltarea și exprimarea liberă a identității etnice culturale, lingvistice și religioase a minorităților naționale.

- **Programul „Proetnocultura”** are o dimensiune interdisciplinară, de natură să confere coeziune subprogramelor și proiectelor care îl compun.

Accentul este pus pe cercetarea istorică și etnologică, pe studiul trăsăturilor etnografice ale culturii minorităților, pe susținerea, dezvoltarea

țarea și punerea în valoare a tradițiilor populare ale diverselor minorități, pe conservarea și dezvoltarea identității culturale și lingvistice, pe protejarea și punerea în valoare a bunurilor culturale mobile și imobile, pe cooperarea interculturală externă.

- **Programul „Rromii 2002 – Împreună pentru Europa”**, inițiat în scopul educației interculturale și valorizării patrimoniului cultural al acestei etnii, urmărește dezvoltarea capacității de organizare partenerială a asociațiilor rromice și, nu în ultimul rând, constituirea unui centru cultural rrom, care să prezinte aspecte din istoria și cultura rromilor, prin intermediul unor expoziții și publicații.

1.8. Conceptul de dezvoltare regională și implicațiile lui la nivelul strategiei sectorului cultural

Conceptul național al dezvoltării regionale, așa cum este definit în Planul național de dezvoltare 2002–2005, vizează reducerea disparităților existente între regiuni prin stimularea dezvoltării echilibrate și accelerarea redresării zonelor rămase în urmă, precum și prevenirea apariției unor noi disparități și dezechilibre regionale. Aceasta presupune corelarea politicilor sectoriale ale guvernului cu inițiativele și resursele locale și regionale.

Obiectivul principal al politici naționale de dezvoltare regională este acela de a ajuta regiunile, județele și localitățile să dobândească mijloacele prin care să-și dezvolte o structură economică, socială și culturală satisfăcătoare. În această perspectivă, cele opt regiuni de dezvoltare ale României au de soluționat o serie de probleme fundamentale precum:

- restructurarea propriilor economii și crearea de structuri economice funcționale;
- dezvoltarea infrastructurii edilitare urbane și a rețelilor de utilități publice, a infrastructurii de transport, a infrastructurii turistice, precum și a infrastructurii culturale;
- stimularea utilizării eficiente a potențialului endogen al regiunilor (resurse naturale și de materii prime);
- formarea și utilizarea resurselor umane prin dezvoltarea învățământului tehnic și profesional, calificarea și reconversia profesională a persoanelor disponibilizate și stabilizarea forței de muncă, precum și prin programele specifice instituțiilor de cultură din sistemul de educație permanentă;
- protejarea mediului natural și construit, prin modernizarea sistemului de monitorizare a poluării și dezvoltarea de industrii nepoluante, printre care și industriile culturale;
- dezvoltarea zonelor rurale prin crearea de IMM, menite să valorifice resursele locale, meșteșugurile, artizanatul și tradițiile culturale;

- crearea și dezvoltarea unei infrastructuri instituționale proprii fiecărei regiuni, a unei rețele de instituții care să contribuie la comunicarea și cooperarea interregională și să furnizeze serviciile cerute de comunități, inclusiv servicii culturale.

Obiectivele cuprinse în conceptul național al dezvoltării regionale reprezintă repere importante și pentru politica publică în domeniul culturii. În acest sens, se impun:

- corelarea politicii guvernamentale în materie de cultură cu politicile regionale și locale (inițiativele și resursele de care dispun aceste regiuni);
- cooperarea interregională în promovarea unor programe și proiecte de interes comun, realizarea de schimburi culturale și facilitarea circulației creatorilor și artiștilor, păstrarea identității culturale a regiunilor etc.;
- crearea condițiilor pentru dezvoltarea capacității novatoare a comunităților teritoriale – inițiativa și antreprenoriatul fiind premise ale dezvoltării durabile;
- stimularea capacității competitive a indivizilor și a colectivităților, pentru revigorarea economică, socială și culturală;
- dezvoltarea activităților culturale și a infrastructurilor necesare, mai ales în zonele defavorizate, ca soluție de diminuare a excluziunii sociale și de capacitate a disponibilităților locale pentru solidaritate umană și coeziune socială;
- protejarea și punerea în valoare a resurselor locale ale patrimoniului cultural național, mobil și imobil, cu finalitate economică și identitară și cu potențial de amplificare a sinergiilor locale;
- dezvoltarea de programe și proiecte transregionale care să favorizeze dezvoltarea turismului cultural, care să valorifice potențialul cultural – material și imaterial – al regiunilor istorice, regiuni care au o configurație spirituală dincolo de granițele administrative.

Strategiile de dezvoltare regională în plan cultural, ca și strategia națională de dezvoltare a culturii sunt concepute pentru a potența creativitatea, energiile și resursele locale și a le articula în sprijinul procesului de dezvoltare durabilă a regiunilor.

CAPITOLUL 2

CADRUL NORMATIV DE ELABORARE ȘI IMPLEMENTARE

A POLITICILOR ȘI STRATEGIILOR CULTURALE

2.1. Principiile guvernării democratice

În România, ca în orice societate democratică, politicile publice și conținutul acestora se subsumează imperativului respectării principiilor guvernării democratice: principiul subsidiarității și principiul proporționalității.

În același timp, procesul de elaborare a politicilor și strategiilor trebuie să respecte principiile europene transpuse cu responsabilitate în cadrul normativ intern: transparența, informarea, consultarea și participarea tuturor grupurilor care au un interes legitim în ceea ce privește domeniul respectiv.

Subsidiaritate și proporționalitate

În aplicarea principiului **subsidiarității**, responsabilitățile și deciziile nu trebuie să fie localizate la un nivel mai înalt decât este necesar. Ca atare, acțiunile și deciziile luate la un nivel superior de decizie sunt justificate în măsura în care satisfac cele două criterii esențiale:

- criteriul necesității (obiectivele propuse nu pot fi realizate în mod corespunzător la un nivel de decizie inferior);
- criteriul eficienței (obiectivele pot fi realizate mai bine, în mod mai eficient, la un nivel superior).

În același timp, în momentul în care legitimitatea unei acțiuni este decisă prin raportare la principiul subsidiarității, evaluarea direcțiilor de acțiune propuse trebuie să se bazeze pe principiul **proporționalității**, respectiv pe analiza modului în care sunt îndeplinite cele trei criterii esențiale ale acestuia:

- criteriul adecvării (alegerea măsurii celei mai adecvate);
- criteriul necesității (măsura este necesară pentru atingerea obiectivului);
- criteriul echilibrului (efectele negative sunt contrabalansate și depășite de efectele pozitive).

Ca atare, în elaborarea și implementarea politicilor și strategiilor culturale ale României, autoritățile publice implicate au obligația de a ține seama de cele două principii esențiale – al subsidiarității și al proporționalității.

Transparență, informare și comunicare

Aplicarea principiului transparenței și deschiderii trebuie să devină o realitate de zi cu zi, de natură să permită accesul cetățenilor și al tuturor grupurilor interesate la informațiile publice și, în egală măsură, să asigure o comunicare continuă din partea autorităților publice a principalelor elemente ale politicilor culturale și a conținutului actelor normative aflate în diferite faze de elaborare.

Aplicarea acestui principiu nu este numai esențială pentru exercițiul democratic, ci reprezintă – în același timp – o condiție *sine qua non* pentru înțelegerea, acceptarea și aplicarea strategiilor culturale și ale reglementărilor în materie.

Consultare și participare

Principiul consultării și participării este expresia unei modificări calitative a funcției de informare a autorităților publice, prin transformarea monologului în dialog și a dialogului în participare activă și efectivă a cetățenilor și a comunităților/grupurilor de interese la actul guvernării.

Dacă aceste principii ale unei guvernări democratice trebuie să fie aplicate în toate domeniile politicilor publice, ele sunt cu atât mai importante în domeniul culturii, având în vedere implicațiile acestora în sfera coeziunii sociale, a identității naționale și a diversității culturale.

În acest context, Forumul cultural național, precum și Forumurile culturale zonale desfășurate în cursul anului 2002 la Iași, Cluj, Constanța, Craiova și Timișoara, reprezintă un pas deosebit de important pe calea stabilirii și permanentizării dialogului între guvernanți și guvernați și a participării active a acestora din urmă la actul complex al guvernării și al formulării strategiilor culturale.

Trebuie să menționăm, în același sens, și Consfăturile naționale pe probleme de patrimoniu, organizate anual de către Ministerul Culturii și Cultelor, începând din anul 2001.

2.2. Reglementări generale și reglementări specifice cu incidență majoră asupra politicilor și strategiilor culturale

Politicile și strategiile culturale sunt transpuse în practică, între altele, și prin reglementări specifice sau prin prevederi specifice cuprinse în cadrul general de reglementare. Astfel, elaborarea de reglementări (primare și secundare) reprezintă o componentă extrem de importantă a politicilor culturale. Subliniem faptul că politicile publice din orice domeniu nu trebuie să se limiteze doar la formularea de inițiative legislative, ci ele trebuie, în aplicarea principiilor subsidiarității și proporționalității, să evalueze necesitatea, urgența și eficiența fiecărei propuneri de reglementare, în raport cu eficiența și adecvarea altor instrumente de implementare.

În general, sunt identificate următoarele surse pentru reglementarea sectorului culturii:

- instrumente juridice internaționale obligatorii (tratate, pacte, convenții, acorduri etc.) la care România este parte;
- instrumente politice sau juridice fără putere obligatorie (declarații, recomandări, charte etc.);
- instrumente fără putere obligatorie elaborate de organizații internaționale neguvernamentale de specialitate (norme, linii directoare, coduri de conduită etc.);
- politicile culturale naționale;
- tradițiile juridice și culturale naționale și constituțiile naționale;
- reglementările adoptate în alte țări, considerate ca exemple de bună practică.

O privire generală asupra instrumentelor existente la nivel internațional ilustrează contextul în care principiile privind cultura și activitățile culturale sunt tratate și dezvoltate.

Configurarea politicilor culturale și, mai ales, a cadrului național de reglementare a culturii depinde, în mod esențial, de modul în care principiile, recomandările și liniile directoare cuprinse în instrumentele internaționale sunt incorporate în legislația națională și, mai ales, de modul în care acestea sunt articulate cu ansamblul reglementărilor pentru a forma un cadru coerent, implementabil și suficient.

În anul 2000, **Rețeaua Internațională pentru Diversitate Culturală**, compusă din miniștrii culturii din diferite țări, a elaborat un catalog al principiilor internaționale cu privire la cultură, care se regăsesc exprimate în diferite instrumente politice sau juridice, clasificate în următoarele zece categorii:

1. drepturi culturale;
2. preservarea moștenirii culturale;
3. protejarea dreptului de autor;
4. circulația bunurilor și a serviciilor culturale;
5. cultura ca o componentă a dezvoltării;
6. dialogul dintre culturi și cooperarea culturală internațională;
7. coproducția și diseminarea culturii;
8. politicile culturale;
9. artiștii și creatorii (statut și mobilitate);
10. promovarea diversității lingvistice.

Instrumente juridice internaționale obligatorii

Aceste instrumente pot fi clasate în trei mari grupe:

- protejarea și promovarea creatorului și a creativității (reglementările privind dreptul de autor și drepturile conexe);

- protejarea moștenirii culturale, ca expresie a creativității generațiilor trecute;
- diseminarea și circulația bunurilor și serviciilor culturale.

Aceste trei mari grupe reflectă abordarea fundamentală a politicilor culturale, structurată pe cele trei obiective esențiale – **creativitate, moștenire, circulație** – răspunzând astfel obligației de satisfacere a drepturilor culturale de bază: dreptul de acces la cultură și dreptul de participare la viața culturală.

La aceste instrumente urmează să fie adăugate cele prin care se realizează o abordare generală asupra culturii: Convenția culturală europeană și Tratatul UE – articolul 151.

Instrumente politice și juridice internaționale neobligatorii

Aspecte specifice ale dezvoltării sectorului cultural sunt evidențiate și abordate într-o sumă de instrumente elaborate în cadrul UNESCO, al Consiliului Europei și al Uniunii Europene. O analiză a acestora demonstrează consensul atins la nivel internațional sau regional cu privire la principiile ce trebuie să guverneze politicile culturale.

Coduri și linii directoare elaborate de organizații neguvernamentale internaționale

Instrumentele elaborate de organizațiile internaționale neguvernamentale au o deosebită importanță practică, ele fiind rezultatul experienței acumulate de specialiștii din domeniu din diferite țări. Ca atare, ele devin instrumente de referință în elaborarea politicilor și a reglementărilor culturale. Aceste instrumente au o importanță deosebită mai ales în domeniul protejării patrimoniului cultural.

Un aspect deosebit de important și care necesită o dezbatere aprofundată este cel legat de „legislația sectorială”, cu alte cuvinte, obiectul normei juridice. În multe ocazii se constată dorința și chiar presiunea grupurilor interesate, de a include într-un singur act normativ prevederi care să soluționeze întreaga problematică a unui sector cultural (prevederi de natură organizațională, prevederi privind reglementarea de substanță a activității dintr-un domeniu, prevederi de natură financiară, fiscală, de protecția muncii etc.). O asemenea abordare este în contradicție cu întreaga filosofie și teorie a dreptului. Dacă în planul strategiilor culturale o abordare integrativă, intersectorială, este absolut necesară, în ceea ce privește cadrul normativ, acesta trebuie configurat pornindu-se de la domeniile de legiferare, iar în cadrul acestora, urmează să se introducă acele prevederi specifice și necesare pentru o funcționarea armonioasă a sectorului culturii.

În orice situație, reglementările trebuie să fie elaborate în respectul principiilor subsidiarității și proporționalității, configurându-se un sistem care să răspundă cerințelor de coerență, securitate și egalitate legală.

Eficiența politicilor și a reglementărilor propuse și/sau adoptate trebuie evaluată prin metode și instrumente științifice, ca evaluarea de impact și evaluarea de contingent. De asemenea, trebuie să fie identificate trendurile consumului de cultură, ale cerințelor, așteptărilor și a satisfacerii acestora.

Pentru perioada 2004-2007, Ministerul Culturii și Cultelor are în vedere inițierea unor proiecte de acte normative, precum și modificarea și completarea cadrului normativ existent, în funcție de mutațiile și fenomenele noi apărute în domeniul activităților culturale.

Aceste **proiecte legislative** vizează în principal reorganizarea și restructurarea instituțiilor publice de cultură, reorganizarea sistemului de depozit legal pentru tipărituri și alte documente, susținerea și multiplicarea parteneriatelor public-privat și central-local, stimularea dezvoltării industriilor culturale, protecția dreptului de autor și a drepturilor conexe, protejarea și promovarea tradițiilor și a creațiilor populare, precum și funcționarea cultelor și asigurarea libertății religioase.

CAPITOLUL 3

REFORMA SISTEMULUI INSTITUȚIONAL

3.1. Starea de fapt

Instituțiile publice de cultură se află încă în faza de „tranziție”. Chiar dacă la nivelul unor componente ale sistemului instituțional au avut loc restructurări (CAPPC), reorganizări (ANF, centre culturale), privatizări (edituri), modificări de competențe (CIMEC), înființarea de noi structuri instituționale etc., reforma instituțiilor publice de cultură se continuă pe mai multe planuri. Pe de o parte, este vorba de asumarea conștientă a unor noi funcții și roluri în raport cu cerințele comunității, pe de altă parte, de acceptarea faptului că nu mai dețin monopolul ofertei culturale.

O primă consecință a acestei stări de lucruri este faptul că instituțiile publice se găsesc în situația de a se concura – atât între ele, cât și cu alte organizații și structuri – pentru:

- atragerea și menținerea interesului publicului;
- recunoașterea valorii și a importanței serviciilor oferite, în special a celor cu valoare socială;
- accesul la fondurile publice;
- accesul la alte surse de finanțare.

Dimensiunea finanțării este determinată, din ce în ce mai mult, de modul în care oferta culturală a acestor instituții reușește să satisfacă cerințele publicului lor și cu precădere ale comunității în care sunt localizate.

În acest sens, instituțiile publice trebuie să promoveze o politică orientată către satisfacerea cererii și să justifice solicitările de finanțare în termeni de beneficii aduse consumatorilor/utilizatorilor.

Chiar dacă în momentul de față finanțarea din fonduri publice a acestor instituții se face mai curând în funcție de nevoile exprimate decât în funcție de beneficiile sociale ale activității lor, situația aceasta nu va putea fi perpetuată la infinit întrucât, pe de o parte, resursele publice alocate sunt inferioare cererii, iar pe de altă parte, introducerea conceptului de finanțare competitivă pe bază de programe și proiecte deschide posibilitatea concurenței în condiții de transparență și de egalitate de șanse.

Evaluarea detaliată a stării de fapt, care să ducă la identificarea celor mai eficiente soluții de reorganizare și restructurare instituțională, trebuie să se bazeze pe cercetare directă – studii de caz, anchete sociologice, focus-grupuri, *community forum* ș.a.

3.2. Opțiuni de reformă a sistemului instituțiilor publice de cultură

Transformările și evoluțiile economice și sociale din toate țările europene au evidențiat, ca principale coordonate ale reformei, procesul de descentralizare și procesul de privatizare. Aceste procese cunosc diferențieri și configurații specifice fiecărei țări, în funcție de sistemul lor constituțional și administrativ și de tradițiile/mentalitățile socioculturale.

3.2.1. Descentralizarea

Descentralizarea nu este un scop în sine. Descentralizarea este un răspuns la nevoia de reconfigurare structurală și instituțională cerută de aplicarea principiului subsidiarității.

Într-o economie care este încă fragilă, descentralizarea poate duce la blocaje financiare de natură să închidă porțile unor spații publice de cultură, după cum, într-un context social în tranziție, ea poate duce la fenomene de in Justiție socială și chiar la favorizarea nelegitimă a unor grupuri de interese.

Astfel, descentralizarea nu poate fi ridicată la rang de principiu imperativ, ci trebuie gândită ca o rezultată a implementării unor politici de parteneriat între autoritatea centrală (ministerul culturii și cultelor) și autoritățile locale.

Ca atare, descentralizarea administrativă în domeniul culturii trebuie însoțită de o „descentralizare” a resurselor financiare, care poate îmbrăca multiple forme:

- asumarea integrală a responsabilităților de către autoritatea locală;
- parteneriatul central-local cu delimitarea sferei de competență a fiecărui partener;
- transferul integral-parțial al competențelor către autoritatea locală cu stabilirea concomitentă a unui sistem „mixt” de finanțare – de la bugetul central și de la bugetele locale.

Soluțiile ce urmează a fi adoptate trebuie să fie bazate pe analize și studii de caz individualizate, întrucât o soluție viabilă într-un anumit context se poate dovedi nerealistă în altul.

3.2.2. Privatizarea

S-ar putea spune că privatizarea în cultură este un nonsens, în măsura în care produsele culturale au valențe de bunuri sociale sau sunt bunuri publice pentru a căror producție, în mai toate țările, economia de piață nu s-a dovedit a fi destul de eficientă.

Dar în afara formelor consacrate în mod tradițional, privatizarea, ca și descentralizarea, îmbracă multiple alte forme.

În primul rând este vorba de o componentă deseori neglijată a „privatizării”, și anume **privatizarea managementului**. Aceasta înseamnă, în fapt, transferul competențelor, al drepturilor și al obligațiilor manageriale către o entitate de drept privat, în baza unui contract specific. Această entitate preia,

așadar, managementul unei instituții publice, al cărei patrimoniu rămâne proprietate publică, fiind concesionat cu titlu gratuit respectivei entități, menținându-se obligațiile de finanțare publică pentru susținerea serviciului public oferit de instituție. Obligațiile cerute noului management sunt stipulate în contract.

Scopul unui asemenea demers este acela de a feri instituțiile publice de cultură de imixtiunea politicului, prin desființarea raporturilor de subordonare ierarhică caracteristice sistemului administrației publice.

O altă formă a privatizării poate fi **privatizarea activității** (în special în domeniul artelor spectacolului, prin reorganizarea colectivelor artistice sub forma de companii private). Noua entitate de drept privat poate utiliza spații publice pentru desfășurarea activității specifice pe bază de contract și poate avea acces la resurse publice, prin finanțarea pe bază de programe și proiecte.

De asemenea, soluția rezultată prin efectul **externalizării unor servicii** poate fi considerată o nouă variantă de „privatizare”.

Aceste noi abordări vor face obiectul unor investigații directe (focus-grupuri, studii de caz) în diverse spații socioculturale din România.

CAPITOLUL 4 DIMENSIUNEA ECONOMICĂ A DOMENIULUI CULTURII

4.1. Aspecte economice ale creației, producției și difuzării de bunuri și servicii culturale

Produsele culturale (bunuri și servicii) au, pe lângă **valoare simbolică** (semnificație), și o **valoare economică**. Producerea lor presupune anumite costuri/cheltuieli pentru materii prime, materiale, echipamente, forță de muncă și, nu în ultimul rând, pentru achiziționarea drepturilor de proprietate intelectuală. Cheltuielile pentru realizarea operelor de creație intelectuală includ, la rândul lor: prețul materialelor utilizate (orice creație presupune folosirea de idei preexistente, nimeni nu creează *ex nihilo*), prețul de acces la informație, prețul timpului investit de creator, prețul valorii sale sociale, al notorietății lui în comunitatea intelectuală, la care se adaugă alte cheltuieli generale.

Pe lângă costurile menționate mai sus, produsele culturale au și un preț de vânzare, prețul plătit de consumatori. Diferența dintre costul producerii și difuzării operelor de creație intelectuală și prețul de piață la care acestea sunt comercializate reprezintă profitul. Obținerea de profituri ar trebui să fie un element de atracție pentru investițiile în sectorul culturii.

Prin urmare, producția de bunuri culturale este nu numai generatoare de locuri de muncă, ci și de venituri, inclusiv pentru bugetul public.

Dar datorită dimensiunii sociale și specificității lor simbolice, produsele culturale sunt în același timp **generatoare de venituri și de satisfacții non-comerciale**. Această dublă valență este elementul esențial care trebuie luat în considerare în configurarea ofertei culturale.

Abordarea economică a procesului de producere și valorificare a bunurilor simbolice permite folosirea unor **metode de analiză** extrem de utile pentru cunoașterea consecințelor economice ale activităților din sectorul culturii, ca de exemplu: metoda rentabilității financiare directe a investițiilor, analiza impactului cunoscută și sub denumirea de „metoda efectelor”, evaluarea riscurilor determinate de anumite decizii, analiza în termeni de cerere și ofertă etc.

În afara bunurilor și serviciilor culturale susceptibile de a aduce profit și care sunt produse, în general, în regim de piață liberă, există o clasă de produse culturale care au toate însușirile bunurilor publice. De regulă, producția lor nu este compatibilă cu mecanismele pieței astfel încât intervenția statului apare ca o soluție viabilă.

Această intervenție se materializează prin politici publice care presupun, printre altele, un cadru de reglementare flexibil și adecvat, strategii de finanțare diversificate, parteneriate public-privat și central-local.

În egală măsură, politicile publice trebuie să vizeze asigurarea unui cadru general care să favorizeze dezvoltarea inițiativei private – industriile creative – ceea ce conduce la diversificarea modalităților de consum cultural, inclusiv la democratizarea culturii.

Cu toate oportunitățile de exploatare economică a produselor simbolice, se constată încă o reticență a deținătorilor de capital de a investi în acest sector de activitate, de a demara afaceri în zona producției și distribuției de bunuri și servicii culturale.

De asemenea, datorită rezistenței tradiționale față de tendințele de globalizare a economiei, se constată apariția unor noi câmpuri de tensiune între domeniul economic și cel cultural.

Această situație are și alte implicații. Astfel, abținerea de a investi în cultură și de a dezvolta industrii culturale care să utilizeze potențialul creator autohton duce la consumul pasiv de produse create în alte spații socioculturale.

Ca organ de specialitate al administrației publice centrale, căruia îi revine responsabilitatea elaborării strategiilor culturale, Ministerul Culturii și Cultelor se raportează constructiv la problematica economică a culturii, reușind să identifice instrumente de susținere a producției de bunuri simbolice și de satisfacere a dreptului de acces la cultură.

4.2. Susținerea financiară a culturii

În ultimii ani se constată o diversificare a surselor de finanțare a sectorului cultural care, pe lângă bugetul de stat și bugetele locale, beneficiază de surse extrabugetare, precum veniturile proprii ale instituțiilor publice și ale organizațiilor neguvernamentale, sponsorizări și alte liberalități. În același timp, o parte destul de importantă din finanțarea programelor și proiectelor culturale se realizează din surse externe, fie sub formă de credite, fie sub formă de fonduri nerambursabile. Cu toate acestea, finanțarea culturii din bugetul public deține în continuare ponderea cea mai însemnată. Din acest motiv, sectorul culturii resimte tensiunea generată de competiția cu celelalte sectoare publice care au acces la aceleași surse bugetare – educație, sănătate, asistență socială -, fiind plasată uneori sub nivelul de prioritate normal.

La nivel central, prin bugetul aprobat pentru Ministerul Culturii și Cultelor, sunt finanțate:

- instituții de cultură reprezentative, aflate în subordinea administrativă a ministerului;
- programe și proiecte culturale de anvergură națională.

Susținerea de programe și proiecte din bugetul Ministerului Culturii și Cultelor se realizează în baza cadrului legal general privind finanțele publice și a

reglementărilor specifice pentru domeniul culturii: Ordonanța Guvernului cu nr. 51/1998 privind îmbunătățirea sistemului de finanțare a programelor și proiectelor culturale, aprobată cu modificări prin Legea nr. 245/2001 și HG nr. 49 din 2003 pentru aprobarea normelor metodologice privind stabilirea criteriilor de acordare a unor subvenții asociațiilor și fundațiilor române cu personalitate juridică, precum și altor organizații neguvernamentale fără scop lucrativ, care inițiază și organizează programe și proiecte culturale.

Criteriile de acordare a fondurilor pentru programe și proiecte ale organizațiilor neguvernamentale sunt:

- capacitatea inițiatorilor de a atinge obiectivul/obiectivele urmărite (demonstrată prin prezentarea succintă a modului de derulare a programelor și proiectelor propuse);
- noutatea programelor și a proiectelor culturale pentru care se solicită finanțare, în raport cu obligațiile ori programele minimale care urmează să fie aprobate anual, de ordonatorii principali de credite, pentru activitățile proprii și pentru cele organizate de instituțiile din subordine;
- coerența programului sau a proiectului cultural cu necesitățile, prioritățile și strategia structurilor administrației publice centrale sau locale care acordă subvenția;
- capacitatea organizatorică și funcțională a organizației neguvernamentale fără scop lucrativ – asociație, fundație etc. -, dovedită prin:
 - experiența în domeniul administrării programelor și a proiectelor culturale;
 - căile și modalitățile de identificare a beneficiarilor;
 - calitatea serviciilor culturale acordate sau a activităților culturale organizate;
 - capacitatea resurselor umane de a asigura desfășurarea programului sau proiectului cultural la nivelul propus;
 - experiență de colaborare, parteneriat cu autoritățile publice, cu alte organizații guvernamentale și neguvernamentale din țară și din străinătate, după caz.

Organizațiile neguvernamentale, participante la o cercetare aplicată¹ asupra accesului la fondurile publice a ONG din România, consideră ca fiind semnificative pentru decidenți următoarele criterii:

- importanța proiectului pentru comunitatea vizată;
- vechimea organizației solicitante și experiența legată de alte proiecte culturale;
- cuantumul fondurilor solicitate;

¹ Derulată în cadrul ARCULT – program al Asociației Culturale Ecumest, în colaborare cu Institutul pentru Politici Publice.

- calitatea serviciilor oferite;
- valoarea contribuției proprii a organizației solicitante;
- originalitatea proiectului;
- modul în care proiectul promovează identitatea culturală, valorile creației contemporane etc.

Accesul organizațiilor neguvernamentale la fonduri publice răspunde dezideratelor de stimulare a participării la viața culturală și consolidează parteneriatul public-privat. Prin aplicarea acestor criterii, fondurile publice acordate organizațiilor neguvernamentale capătă o utilizare mai eficientă, maximizând efectele și eliminând o serie de cheltuieli nerentabile. În prezent se constată că există o diferențiere tipologică a ONG, din perspectiva modului în care acestea relaționează cu structurile publice în materie de finanțare, de la cele pentru care fondurile publice sunt decisive în derularea activităților proprii până la organizațiile care nu apelează niciodată la subvenții. În viitor însă accesul organizațiilor neguvernamentale la aceste surse publice se va extinde, ceea ce presupune:

- o mai bună informare asupra facilităților și oportunităților existente;
- transparență mai mare în selecția proiectelor;
- receptivitate sporită a autorităților publice față de proiectele propuse;
- îmbunătățirea sistemului de acordare a resurselor, pe bază de criterii riguroase și de licitație de proiecte;
- condiționarea finanțării din fonduri publice de îndeplinirea obiectivelor și atingerea rezultatelor stabilite prin proiect.

Pentru perioada 2004-2007, Ministerul Culturii și Cultelor are în vedere generalizarea sistemului de finanțare pe programe și proiecte la nivelul tuturor instituțiilor publice de cultură din subordinea sa. În felul acesta, se va renunța la finanțarea nediferențiată, respectiv includerea în aceeași subvenție a cheltuielilor aferente programelor și proiectelor și a celor de funcționare curentă a instituției. Acest mod de finanțare decurge, de altfel, din aplicarea corectă a contractelor de management, care, în esență, vizează obiectivele culturale și programele importante ale instituțiilor.

În aceeași perspectivă, Ministerul Culturii și Cultelor va continua să finanțeze programele și proiectele proprii, de importanță națională, prefigurate pentru perioada 2004-2007. Aceste programe și proiecte, asumate de Ministerul Culturii și Cultelor, sunt prezentate succint în alte secțiuni ale strategiei.

Astfel, Ministerul Culturii și Cultelor va continua experiența pozitivă de susținere din fonduri publice a accesului la cultură.

În privința accesului la cultura scrisă, strategia promovată de minister se axează pe următoarele direcții:

- susținerea programelor editoriale importante, prin acoperirea diferenței dintre cheltuielile de editare-imprimare și veniturile realizate prin

difuzarea lor, la un preț suportabil de către segmente largi de populație;

- susținerea programelor de achiziție de carte pentru biblioteci, într-un număr de exemplare care să satisfacă în mai mare măsură cererea de lectură publică;
- susținerea programului de informatizare a bibliotecilor publice și, implicit, valorificarea potențialului lor de asigurare a serviciului comunitar universal;

În aceeași logică, se urmărește asigurarea accesului larg la oferta culturală a instituțiilor publice, prin subvenționarea parțială a tarifelor plătite de publicul consumator.

Alte direcții de acțiune ale strategiei Ministerului Culturii și Cultelor vizează susținerea diversificării ofertei culturale, care să favorizeze satisfacerea nevoilor și așteptărilor publicului.

În acest sens, Ministerul Culturii și Cultelor sprijină inițiativele instituțiilor publice și ale sectorului privat, care contribuie la o mai bună structurare a ofertei.

Constituirea Fondului cultural național și a Fondului cinematografic se înscrie în această strategie. Pentru fiecare din aceste instrumente sunt configurate zonele de competență, prioritățile de finanțare, măsurile care stimulează diversificarea ofertei de programe și proiecte culturale.

Cele două instrumente de susținere au un rol esențial în încurajarea inițiativei private și a producției de bunuri și servicii care valorifică potențialul creativ autohton. În același timp, ele au un rol important nu numai în dezvoltarea și promovarea valorilor culturale contemporane, ci și în ceea ce privește protejarea și punerea în valoare a moștenirii culturale.

Fondul cultural național, destinat să sprijine financiar programe și proiecte ce vizează protejarea și punerea în valoare a moștenirii culturale și dezvoltarea creației contemporane, este constituit din resurse extrabugetare, reprezentând cote din încasările realizate de agenții economici care desfășoară activități de natură culturală precum:

- vânzarea reproducerilor, copiilor sau mulajelor realizate, în condițiile legii, după bunuri culturale mobile proprietate publică ori după monumente sau componente ale monumentelor istorice proprietate publică;
- vânzarea, prin licitație publică, a bunurilor culturale mobile;
- vânzarea imobilelor monumente istorice;
- vânzarea sau închirierea discurilor, compact-discurilor audio și video, casetelor audio înregistrate, cărților poștale sonore și a altor asemenea produse cu destinație culturală;
- vânzarea calendarelor și a cărților poștale ilustrate, a afișelor, posterelelor, imaginilor autocolante sau a tipăriturilor mixte;
- comercializarea bunurilor culturale provenite din import;
- vânzarea produselor de artă populară;

- activitățile desfășurate în spațiul de protecție a monumentelor istorice proprietate publică;
- organizarea de distracții de tip luna-park;
- activitatea de impresariat artistic;
- din devizul general al investițiilor autorizate a se realiza de către agenții economici pentru construcțiile amplasate în spațiile de protecție a monumentelor istorice proprietate publică.

Potrivit legii, sumele colectate în Fond se pot utiliza pentru:

- crearea, păstrarea și promovarea în țară și în străinătate a valorilor culturale naționale și universale;
- sprijinirea inițierii și derulării unor programe și proiecte culturale, în țară și în străinătate;
- dezvoltarea relațiilor culturale internaționale ale României;
- stimularea și susținerea unor proiecte și programe culturale performante, propuse de persoane fizice ori juridice de drept public sau privat.

Prin modul său de organizare și funcționare, Fondul cultural național răspunde unei cerințe importante a guvernării democratice, prin asocierea la actul de decizie a structurilor societății civile – asociații de creatori profesioniști și organizații profesionale din domeniul creației populare, ANUC, fundații și asociații profilate pe activități din domeniul culturii. Astfel, Consiliul Fondului Cultural Național stabilește prioritățile de finanțare și decide, în urma evaluării, asupra proiectelor ce vor beneficia de finanțare și asupra cuantumului creditelor rambursabile sau nerambursabile acordate.

În finanțarea programelor și proiectelor culturale, Consiliul se orientează după următoarele criterii principale:

- dimensiunea națională sau internațională a proiectului;
- capacitatea solicitantului de a atrage și alte resurse financiare;
- valoarea cultural-artistică a proiectului;
- impactul asupra comunităților locale;
- capacitatea de a determina participarea altor actori sociali.

La nivel local, instituțiile publice de cultură sunt susținute financiar de bugetele autorităților publice locale. Cheltuielile pentru întreținerea, repararea și consolidarea fondului construit aflat în proprietatea unităților administrativ teritoriale, intră, în mod firesc, în sarcina lor ceea ce înseamnă că ele nu ar trebui să greveze sumele alocate pentru programele și proiectele instituțiilor culturale locale.

Pentru rezolvarea problemelor legate de susținerea financiară corespunzătoare a activității culturale locale, soluția viabilă, pe termen mediu, este aceea a cofinanțării din bugetele județene și municipale, evitându-se astfel practica negativă a segmentării artificiale a responsabilităților în detrimentul instituțiilor și a activităților culturale.

În același timp, o sursă extrem de importantă de completare a resurselor bugetare locale este contribuția comunităților umane, potrivit modelului de parteneriat public-privat. Această contribuție nu se rezumă la cheltuielile consumatorilor de cultură pentru accesul la oferta instituțiilor locale, ci constă într-o diversitate de forme și modalități practice. Realizarea parteneriatelor public-privat, pe lângă susținerea efectivă a finanțării culturii, reprezintă și o oportunitate de participare la viața culturală comunitară.

În susținerea financiară a activităților culturale se mizează și pe sponsorizări. Legislația privind sponsorizarea și mecenatul, modalități de finanțare mult mai uzitate în alte spații culturale, a cunoscut mai multe modificări, ceea ce a indus o anume derută în rândul potențialilor sponsori. Palierul de deductibilitate de 5% stipulat în prezent este considerat nestimulativ și, implicit, inefficient, în condițiile în care se raportează la profitul impozabil și nu la cifra de afaceri.

Și în această privință, sectorul culturii este defavorizat în competiție cu celelalte domenii care pot beneficia de sponsorizare, (de exemplu sportul). În lipsa altor repere de atractivitate, sponsorii potențiali preferă domeniile care au o mai mare vizibilitate și, în acest mod, le asigură o mediatizare/promovare mai extinsă.

Cu toate aceste impedimente, nivelul sponsorizărilor în cultură poate să crească, în condițiile în care managerii culturali vor stăpâni și utiliza tehnicile de marketing, inducând în comunitățile de afaceri interesul pentru programele și proiectele culturale propuse, motivându-le implicit să participe la realizarea lor.

CAPITOLUL 5

STRATEGII PENTRU DOMENII CULTURALE SPECIFICE

5.1. Strategii de dezvoltare a ofertei specifice instituțiilor publice de cultură

Instituțiile publice de cultură de la nivel național, regional și local – instituții de spectacole, instituții muzeale, centre culturale, biblioteci, cămine culturale și alte așezăminte – produc o bună parte a ofertei culturale și, prin urmare modelează în mod semnificativ cererea de cultură.

Principalele **obiective strategice** ale instituțiilor publice de cultură sunt:

- cunoașterea nevoilor, preferințelor, așteptărilor și a practicilor de consum specifice diverselor segmente ale populației;
- proiectarea ofertei culturale în funcție de acești indicatori de consum;
- identificarea celor mai adecvate și eficiente căi de difuzare a bunurilor și serviciilor culturale;
- promovarea creativității indivizilor și a grupurilor sociale;
- stimularea comunicării dintre creatori și publicul consumator;
- realizarea unor programe și proiecte care au un impact direct în spațiile regionale;
- identificarea elementelor importante și utilizarea rețelelor sociale în vederea diseminării complexe a bunurilor și serviciilor în toate zonele de interes, apropierea actului cultural de comunitățile umane.

5.2. Strategia în domeniul patrimoniului cultural

Conceptele-cheie ale strategiei în acest domeniu sunt:

- evidență;
- protejare – conservare/restaurare;
- animare culturală;
- punere în valoare, revitalizare etc.

Patrimoniul cultural trebuie conceput ca un ecosistem, care implică demersuri de informare a pieței de natură:

- juridică – pentru prevenirea oricăror degradări sau distrugeri;
- financiară – cu accent pe diminuarea costurilor de acces a publicului la bunurile și serviciile oferite.

Ca urmare, patrimoniul cultural național trebuie abordat în funcție de:

- natura bunurilor care îl compun;

- diversitatea deținătorilor și a segmentelor sociale interesate de aceste bunuri;
- pluralitatea modelelor de utilizare și a efectelor spirituale și economice ale consumului.

Patrimoniul cultural național (PCN) are un specific care-l deosebește de alte bunuri culturale și de care trebuie să se țină seama: oferta este constituită în principal din suport – obiecte, bunuri – iar cererea este esențialmente o cerere de servicii – începând cu amenajarea suportului și continuând cu servicii care satisfac diverse trebuințe umane: cognitive, estetice, artistice, economice etc. Bunul de patrimoniu are valențe de bun public, indiferent de regimul său de proprietate.

Pârghiile strategiei

- protejarea, conservarea, restaurarea bunurilor din PCN, ceea ce implică:
 - prevenirea degradării ireversibile;
 - catalizarea capacităților informaționale;
 - reactualizarea sistematică a procesului de formare a resurselor umane în meserii legate de PCN;
 - extinderea operatorilor culturali și economici ce pot fi implicați în realizarea strategiei;
- asigurarea resurselor financiare care să permită solvabilizarea cererii formulate de către cele mai diverse segmente sociale, precum și asigurarea oportunităților necesare protejării PCN;
- crearea și implementarea unui cadru juridic care să permită intervenția efectivă în ecosistemul PCN a tuturor entităților ce pot fi cointerestate sau care au inițiative în acest domeniu;
- configurarea unui sistem instituțional flexibil și eficace, care să promoveze parteneriatele central-local și public-privat.

PCN însuși are un potențial economic care trebuie să fie conștientizat și exploatat în consecință, în sensul că:

- este producător de venituri;
- creează locuri de muncă atât pentru exploatarea directă a obiectivului cât și în spațiul socioeconomic adiacent;
- creează piețe pentru artizanii locali;
- determină exploatarea resurselor naturale locale;
- impulsionează crearea de entități productive de materiale și componente specifice;
- determină dezvoltarea de industrii și servicii precum: industria ospitalieră, industria turistică, industria de construcții civile, transporturi de persoane și mărfuri etc.;

- contribuie la dezvoltarea capacității de export atât la nivel național, cât și regional și local.

Ținându-se seama de aceste aspecte, se pot identifica și resurse investiționale altele decât bugetul public.

În acest sens, ecosistemul PCN este un pivot al dezvoltării durabile, în jurul căruia se pot articula politicile publice regionale.

Din această perspectivă derivă necesitatea responsabilizării puterii publice locale și a comunității în ansamblul ei, mai ales a unor componente ca: liderii de grup, ONG, agenții economici, tineretul etc.

Miza strategiei în domeniu este stimularea capacităților inovative a deținătorilor de bunuri din PCN și a altor agenți implicați, precum și a utilizatorilor, inclusiv prin stimularea de parteneriate în elaborarea și susținerea de proiecte specifice.

Demersurile strategice în domeniul PCN nu se pot lipsi de analiza economică a proiectelor și a deciziilor, precum analiza de tip cost-beneficiu, cost-eficacitate, analiza de sistem, evaluarea de contingent, metoda costurilor de călătorie și metoda evaluărilor hedonice precum și analiza în termeni de cere-re-ofertă, evaluarea realizării obiectivelor.

Analiza realizării obiectivelor se bazează pe patru matrice.

1. **Matricea valorilor** presupune o analiză calitativă în termeni de obiective culturale și alte obiective de intervenție publică, precum democratizarea culturii, protecția mediului, conservarea valorii artistice etc.
2. **Matricea financiară** care presupune evidențierea efectelor unor decizii în funcție de repere financiare ca: prețul terenului, costul locuirii, capacitățile de cazare existente și prețul lor etc.
3. **Matricea grupurilor-țintă** care vizează efectele strategiei în raport cu grupurile vizate.
4. **Matricea finanțelor publice** este semnificativă pentru efectele strategiei în raport cu starea finanțelor publice, mai ales a celor locale (împrumuturi, impozite, sponsorizări etc.).

Perspectiva economică îmbogățește orizontul de soluții necesare salvagărdării PCN cu argumente complementare celor istorice, estetice, artistice, sociale, științifice etc.

Aceste perspective trebuie să fie susținute în egală măsură de cercetarea sociologică a ecosistemului PCN, pentru clarificarea unor teme esențiale cum ar fi:

- cunoașterea utilizatorilor/consumatorilor reali și potențiali ai bunurilor și ai serviciilor din domeniu;
- motivația intereselor lor (de cunoaștere, de instruire, de trăire estetică, de informare etc.);
- intensitatea cu care se manifestă cererea;

- cunoașterea factorilor care influențează piața de consum a bunurilor din PCN;
- metodele de formare a gusturilor, preferințelor, percepțiilor, așteptărilor populației de la oferta de bunuri și servicii din domeniu.

Acest tip de cunoaștere este indispensabil procesului decizional privind investițiile în domeniu.

Cererea de bunuri de PCN este mai curând o cerere colectivă decât una individuală. În acest sens este necesară studierea trebuințelor și așteptărilor specifice grupurilor mici și comunităților umane largi.

În raportul final al „Strategiei culturale”, elaborate în cadrul Programului Phare în anul 2000, se subliniază importanța stabilirii de priorități, bazate pe criterii ca: „utilizarea monumentelor restaurate, viabilitatea utilizării lor, durabilitatea supraviețuirii lor, avantajul competitiv față de alte monumente, potențialul de cercetare, potențialul sinergetic, serviciile oferite, autofinanțarea etc. Efectul indirect al unor astfel de criterii va fi întărirea cooperării dintre cultură și turism, ca și dintre cultură și dezvoltarea regională. În același timp, piața culturală se va dezvolta și va atrage resurse umane specializate pentru produse și servicii.” În contextul acțiunilor multidisciplinare, asistența tehnică a Programului sugerează nevoia de proiecte care să sprijine prioritățile privind monumentele istorice și patrimoniul mobil, valorizarea lor în cadrul unor rețele, trasee culturale și al cooperării transnaționale.

Ministerul Culturii și Cultelor, prin programele prioritare pentru perioada 2004–2007, urmărește transpunerea în fapte a dezideratelor strategice enunțate mai sus.

O primă preocupare este legată de reforma instituțională, de la asigurarea infrastructurii adecvate și dezvoltarea rețelei de instituții muzeale și de protejare a patrimoniului, până la regândirea și reproiectarea funcțiilor și managementului acestor structuri.

5.2.1. Dezvoltarea infrastructurii

Potrivit Legii muzeelor și a colecțiilor publice, nr. 311/2003, care reglementează sistemul juridic general, clasificarea și principiile organizării și funcționării muzeelor și colecțiilor publice, precum și a colecțiilor private deschise accesului publicului, instituțiile muzeale se clasifică în muzee și colecții publice de importanță națională, regională, județeană și locală.

Muzeele și colecțiile publice, indiferent de modul de constituire și de forma de proprietate și administrare a patrimoniului de care dispun, funcționează potrivit normelor metodologice în domeniu, elaborate de Ministerul Culturii și Cultelor cu avizul Comisiei Naționale a Muzeelor și Colecțiilor.

Definită ca instituție publică de cultură aflată în serviciul comunității, care colecționează, conservă, cercetează, restaurează, comunică și expune, în scopul cunoașterii, educării și recreării, măturii materiale și spirituale ale

existenței și evoluției comunităților umane, precum și ale mediului înconjurător, instituția muzeală ocupă o poziție privilegiată în contextul ofertei culturale.

Strategia în domeniu prevede ca, pe lângă funcționarea eficientă a sistemului de instituții existente, să se creeze muzee noi cum sunt: Muzeul Național al Hărților și Cărții Vechi, Muzeul Arhitecturii, Muzeul de Fotografie, Muzeul Icoanelor, Muzeul Diplomației, Muzeul Serviciilor Secrete Românești, parcuri muzeale și rezervații tehnice ș.a.

Crearea unor asemenea structuri implică și reamenajarea unor edificii care să capete funcționalitățile necesare noilor destinații.

Ministerul Culturii și Cultelor are în vedere, de asemenea, amenajarea/înființarea unor spații polivalente pentru expunerea de proiecte de dezvoltare, sistematizare și amenajare a teritoriului în 15 centre de județ, prin parteneriat cu autoritățile locale.

În aceeași idee de descentralizare instituțională și de desconcentrare a ofertei muzeale, Ministerul Culturii și Cultelor își propune stimularea comunităților regionale și locale să înființeze muzee care să pună în valoare zestrea spirituală a fiecărei zone, să conserve bogăția spirituală a grupurilor sociale și identitatea lor culturală, să contribuie la cunoașterea principalelor momente din istoria localităților și la educația axiologică, civică și estetică a locuitorilor. În acest sens, se poate valorifica concepția gustiană care pune un accent deosebit pe „produsele naturale ale locului”, produse care au „pecetea sufletului românesc”, care reprezintă „icoana vieții din toate vremurile”. Asemenea unități muzeale devin interesante pentru public, nu numai prin expunerea de vestigii ale trecutului îndepărtat, obiecte descoperite în diverse comunități – de la tablouri, stampe, tipărituri vechi, până la icoane, costume populare ș.a. – ci și de „documente” ale istoriei recente. Aceste inițiative vor avea finalitatea dorită prin implicarea și participarea specialiștilor, așa cum se stipulează și în Legea muzeelor și a colecțiilor publice. Pe lângă rolul de conservare a istoriei și a tradițiilor culturale, muzeele locale au și calitatea de reprezentare a comunităților respective, sunt o imagine a lor pentru toate categoriile de public care le vizitează. Accesul publicului la această ofertă specifică poate fi potențat prin includerea unităților muzeale în rute de turism cultural, național și regional.

5.2.2. Reforma funcțiilor și a managementului instituțiilor

Pentru instituțiile muzeale, următoarea etapă presupune regândirea strategiei de comunicare și a relației cu utilizatorii pe următoarele coordonate:

- acces;
- ofertă;
- participare.

Oferta trebuie să fie concepută ca suport pentru fluxul de servicii cerute de utilizatori, servicii constituite în pachete care să pună în valoare dimensiunea

cognitivă, estetică, emoțională și științifică a bunurilor considerate, fără a neglija latura de destindere și divertisment.

În esență, valoarea patrimoniului este configurată nu numai prin raportare pasivă la trecut, ci și în raport cu timpul prezent și viitor. Numai o astfel de abordare va permite instituțiilor muzeale atragerea consumatorilor tineri alături de grupurile tradiționale de utilizatori. Animarea, gândită într-o multitudine de forme și modalități, va susține etalarea profesionistă a bunurilor din colecțiile muzeale.

O altă direcție prioritară a reformei în acest domeniu o constituie asumarea concepției de marketing în activitatea instituțiilor din sistem, atât la nivelul structurilor manageriale, cât și al celorlalte resurse umane implicate în diverse proiecte.

În acest sens, Ministerul Culturii și Cultelor își propune, în perioada 2004–2007, înființarea a cinci departamente–pilot de marketing cultural pe lângă muzeele naționale.

Punerea în valoare a PCN presupune utilizarea unor metode și mijloace de promovare eficientă a bunurilor mobile și imobile. O primă cerință, în acest sens, se referă la coerența demersurilor promoționale și la fundamentarea lor științifică.

În această direcție, un obiectiv strategic important este promovarea patrimoniului muzeal prin *public relations*. Aceasta presupune crearea de relații „privilegiate” cu diverse segmente de public prin:

- crearea de evenimente (prilejuate de aniversări, activități speciale, achiziții de bunuri culturale, descoperiri arheologice etc.) care să stimuleze dialogul, accesul și participarea publicului la actul cultural;
- participarea la evenimente culturale și/sau științifice organizate de entități locale sau din alte zone – prilej de promovare a propriei oferte;
- prezența sistematică în media atât a instituției cât și a managerilor și specialiștilor ei, în calitatea lor de persoane publice și de producători de cultură.

Așadar, prin *public relations* se dezvoltă diverse parteneriate la nivel regional și local cu efecte complementare altor demersuri, aducând o „valoare adăugată” instituției muzeale însăși.

Pe lângă crearea de instituții noi, Ministerul Culturii și Cultelor își propune continuarea acțiunilor de restructurare și reprofilare a muzeelor județene și municipale, concomitent cu reabilitarea unor muzee arheologice din zone arheologice consacrate, precum Adamclisi, Sarmizegetusa, Grădiștea Muncelului, Cucuteni, Capidava etc.

Un alt obiectiv îl reprezintă reorganizarea rețelei de laboratoare și ateliere de restaurare pentru patrimoniul mobil, ca și dotarea lor cu aparatură tehnică de ultimă generație.

Desigur, realitatea va impune regândirea sistematică și continuă a sistemului de instituții și a funcțiilor acestora, pentru a se realiza compatibilitatea și coerența necesară. Acest proces continuu presupune cu necesitate mentalități și conduite flexibile, renunțarea la formalism, rigidități și prejudecăți. Ca urmare, începând cu managerii și continuând cu specialiștii din ecosistemul PCN, strategia de formare și pregătire profesională trebuie regândită în aceeași perspectivă dinamică.

Dezvoltarea capacității instituționale și eficacitatea sistemului de instituții de patrimoniu necesită ca, în perioada 2004-2007, cadrul de reglementare al domeniului să fie ameliorat și completat, atât la nivelul actelor normative primare, cât și a celor secundare. În acest sens, Ministerul Culturii și Cultelor a elaborat un program legislativ de perspectivă, cu accent pe reglementarea unor aspecte specifice, precum cele privind monumentele de for public, pictura murală bisericească, măsuri de protecție specifică pentru obiectivele din Lista patrimoniului mondial etc.

Strategia în domeniul PCN impune existența unui sistem informațional complex și coerent, care să asigure evidența bunurilor clasate, gestiunea și monitorizarea eficace a programelor și proiectelor din domeniu.

Evidența informatizată a PCN trebuie să fie asigurată atât la nivel național, cât și la nivel regional și local. Bazele de date existente vor fi actualizate permanent, pentru a deveni instrumente eficiente de activitate managerială. Aceste baze de date trebuie să cuprindă, în același timp, și informații privind patrimoniul românesc din afara granițelor. Funcționalitatea bazelor de date depinde însă de asigurarea infrastructurii tehnologice și a resurselor umane specializate în constituirea și exploatarea lor. În același timp, eficiența sistemului informațional este condiționată de crearea unei rețele, la care să fie racordate toate instituțiile din domeniu. În acest scop, Ministerul Culturii și Cultelor a elaborat programul „Formarea și informatizarea bazelor de date” care în domeniul PCN, prevede, pe lângă proiectarea acestora, realizarea unui fond național de documentare, informatizarea fișei de evidență a monumentelor istorice, specializarea personalului din rețeaua națională.

O modalitate importantă de promovare a patrimoniului cultural o reprezintă organizarea de manifestări științifice la nivel național sau regional, precum și participarea la manifestări internaționale, unde specialiștii din domeniu pot realiza o comunicare directă a rezultatelor cercetării științifice românești. Programul „Logopat” al Ministerului Culturii și Cultelor vizează manifestări anuale și bienale în spațiul național și internațional, unde sunt consacrate sesiuni de tipul „Drumul înaintașilor – aniversări ale unor personalități din domeniu”, „Culturile europene ale lemnului”, „Atelier internațional de arheologie industrială”, „Arhitectura bizantină și postbizantină” etc.

Pe baza experienței acumulate, se preconizează promovarea PCN prin inițiative editoriale, cum sunt cele cuprinse în programul „Thesaurus”. Obiectivele acestui program sunt complexe și presupun un parteneriat eficace al ministerului

culturii și cultelor cu structurile regionale. Pe lângă editarea publicațiilor de tradiție ale Comisiei Naționale a Monumentelor istorice, precum „Revista monumentelor istorice” și „Buletinul Comisiei Naționale a Monumentelor Istorice”, se va realiza editarea pe suport electronic a unor lucrări despre Mănăstirea Probota, bisericile fortificate din Transilvania ș.a. și o serie de albume tematice – Patrimoniul interetnic și interreligios, Patrimoniul arheologic, Monumente istorice din România înscrise în Lista patrimoniului mondial etc.

Pe lângă inițiativele unităților muzeale de promovare prin media a PCN, Ministerul Culturii și Cultelor va derula programul „Mediapat”, care cuprinde: activități promoționale în țară și în alte țări, respectiv mediatizarea unor valori și a unor realizări din domeniu, prin intermediul revistelor de specialitate, a altor publicații și mijloace audiovizuale.

Se va continua, de asemenea, organizarea de expoziții temporare și/sau itinerante, ceea ce s-a dovedit a fi o practică agreată de publicul consumator. În acest sens, Ministerul Culturii și Cultelor a inițiat programul „Expopat”, care prevede organizarea de expoziții tematice la nivelul exigențelor științifice internaționale. Printre tematicile abordate în acest program se menționează: monumente înscrise în Lista patrimoniului mondial, pictură murală, arheologie, arheologie industrială etc.

Demersurile promoționale expuse mai sus sunt completate cu programe și proiecte speciale, dedicate aniversării și comemorării unor personalități istorice și a unor evenimente semnificative legate de PCN.

Însă cea mai eficientă cale de promovare pentru publicul larg a PCN, dar și de protejare a acestuia, este dezvoltarea unor programe intersectoriale de turism cultural, în special prin crearea de itinerarii noi, cu tematici ingenios concepute și care să fie susținute logistic de agenții economici și culturali din regiunile respective. Asemenea programe vor atrage noi segmente de consumatori, vor fideliza publicul interesat de PCN și, mai ales, vor introduce într-un circuit economic obiective culturale neexploatate din acest punct de vedere. Ministerul Culturii și Cultelor își propune, pentru perioada 2004-2007, realizarea de parteneriate pentru dezvoltarea unor astfel de proiecte-pilot, cu autoritățile centrale din turism precum și cu autoritățile locale din regiunile vizate.

În ceea ce privește protejarea monumentelor istorice, Ministerul Culturii și Cultelor derulează programe complexe și coerente precum:

- **Programul național de restaurare**, program care subsumează o serie de proiecte ce vizează diverse tipuri de monumente: biserici de lemn, palate, conace, castele, monumente religioase inclusiv cele ale minorităților naționale etc.;
- **Programul „LOGOPAT”**, program care cuprinde manifestări științifice și evenimente dedicate unor aniversări, comemorări etc., conferințe, acordarea de premii anuale pentru patrimoniul cultural național etc.;

- **Programul „EXPOPAT”** urmărește organizarea de expoziții tematice itinerante, pentru promovarea monumentelor din România în spațiul internațional;
- **Programul „THESAURUS”** al cărui principal obiectiv este publicarea de albume, monografii, studii tematice, lucrări științifice, reviste de specialitate, editate în limba română și în limbi de circulație internațională;
- **Programul „MEDIAPAT”**, conceput ca un demers complex pentru mediatizarea acțiunilor și proiectelor din domeniul monumentelor istorice;
- **Programul de achiziții publice**, a cărui finalitate este achiziția de imobile, de cărți și documente, documentații și publicații de specialitate etc., din România și din alte țări;
- **Programul de formare, perfecționare și atestare a specialiștilor și experților** evidențiază preocuparea pentru calitatea resurselor umane implicate în acest tip de activități.

Un set consistent de programe se referă la bunurile culturale mobile clasate în patrimoniu. Cele mai importante programe derulate de Ministerul Culturii și Cultelor și preconizate a fi continuate în perioada 2004–2007 sunt:

- **Programul „Protecția patrimoniului cultural mobil”**, având ca obiectiv protejarea durabilă a bunurilor clasate în această categorie;
- **Programul național de susținere și dezvoltare a patrimoniului cultural mobil**, având ca principale proiecte îmbogățirea patrimoniului mobil prin noi achiziții și punerea în valoare a patrimoniului muzeal;
- **Programul „Stimularea expresiei naționale și promovarea valorilor”**, axat pe promovarea capodoperelor, a operelor de valoare, ca și a unor personalități reprezentative și concretizat prin proiecte care urmăresc participarea la evenimente internaționale de anvergură, organizarea unor evenimente de interes național, ca și organizarea de sesiuni științifice naționale și de conferințe ale specialiștilor din domeniu;
- **Programul „Reorganizare muzeală pavilionară și în aer liber”**, program care subsumează proiecte ambițioase, cu rezonanță în spațiul public;
- **Programul „Muzeologia de urgență”**, care susține restaurarea monumentelor etnografice existente în muzeele organizate în aer liber;
- **Programul național de turism cultural**, program cu dimensiuni intersectoriale și cu obiective complexe, precum: promovarea muzeelor, a parcurilor muzeale, a siturilor arheologice, istorice și naturale; organizarea de evenimente social–culturale în rețelele de turism cultural.

În domeniul **arheologiei** un obiectiv prioritar se referă la finanțarea cercetărilor arheologice, incluse în „**Planul național de cercetare arheologică**”:

- **Programul „Repertoriul arheologic național”** își propune actualizarea bazei de date referitoare la siturile arheologice, preconizându-se, ca finalități, monitorizarea permanentă a siturilor arheologice, informatizarea evidenței a procesului de selecție calitativă a siturilor, creșterea calitativă a actului științific și decizional;
- **Programul „Cooperare arheologică europeană”** urmărește, pe de o parte, cofinanțarea unor cercetări arheologice realizate împreună cu parteneri europeni, dar și stimularea intercomunicării, implicit cunoașterea rezultatelor cercetărilor specialiștilor români.

5.3. Protejarea culturii tradiționale și a patrimoniului intangibil

Strategia Ministerului Culturii și Cultelor în acest domeniu are următoarele obiective:

- prezervarea și conservarea tradițiilor și a obiceiurilor populare, ca expresie a identității etnice, lingvistice, culturale și religioase;
- constituirea și dezvoltarea colecțiilor de bunuri care ilustrează civilizația tradițională;
- stimularea creației populare, punerea ei în valoare prin târguri, expoziții, festivaluri de artă tradițională, organizate în România și în alte țări;
- realizarea și actualizarea sistematică a bazelor de date din domeniu;
- susținerea cercetării etnologice, comunicarea rezultatelor prin manifestări științifice și publicații de specialitate;
- susținerea financiară și logistică a programelor și proiectelor propuse de instituții publice și organizații neguvernamentale cu activitate în acest domeniu;
- promovarea patrimoniului tradițional prin programe și proiecte de turism cultural;
- protejarea proprietății intelectuale asupra produselor realizate de artiști și creatori populari, îndeosebi a celor consacrate ca semne de identitate comunitară;
- protejarea și susținerea logistică a comunităților locale de artiști și meșteri;
- revitalizarea ocupațiilor și a meșteșugurilor tradiționale;
- stimularea și dezvoltarea meșteșugurilor tradiționale din domeniul patrimoniului construit.

Păstrarea tradițiilor face obiectul unui program specific susținut de Ministerul Culturii și Cultelor și anume „Revitalizarea și revigorarea tradițiilor

populare”, un program cu caracter permanent, de inițiere și educare a tinerilor, a celorlalți participanți la viața culturală comunitară, în spiritul valorilor tradiționale.

Instrumentele utilizate în procesul de realizare a programelor de acest gen se caracterizează prin diversitate și notorietate, știindu-se că festivalurile, târgurile meșteșugarilor și concursurile folclorice se bucură de o largă audiență.

Toate proiectele referitoare la protejarea culturii tradiționale și a patrimoniului intangibil se pot realiza la parametrii prefigurați numai dacă sunt întrunite următoarele condiții:

- diversificarea modalităților de acțiune și a formelor organizatorice prin care patrimoniul cultural tradițional, atât cel fizic cât și cel intangibil, este preservat, conservat și promovat;
- realizarea de parteneriate cu toți factorii de la nivel local și regional care au responsabilități și interese legate de patrimoniul cultural tradițional. În acest sens, meșteșugurile tradiționale pot fi mai bine promovate în parteneriate cu agenții economici capabili să investească și să sprijine dezvoltarea acestui sector economic;
- valorificarea oportunităților oferite de organisme internaționale cu experiență în activități privind conservarea, revitalizarea și punerea în valoare a meșteșugurilor și artelor tradiționale din diverse țări.

Atingerea acestor obiective presupune două demersuri esențiale:

- realizarea unui cadru normativ care, pe de o parte, să asigure protejarea artizanilor și meșteșugarilor, ca liber-profesioniști sau ca membri ai unor structuri asociative de producție și, pe de altă parte, să determine recunoașterea și protejarea originalității și autenticului în creația tradițională;
- dezvoltarea și modernizarea sistemului de instituții publice care au competențe în acest domeniu.

Ministerul Culturii și Cultelor a inițiat proiectul Legii privind organizarea și funcționarea așezămintelor culturale, aprobat de Parlament sub nr. 292 din 27 iunie 2003. Această lege conține prevederi referitoare la organizarea și funcționarea instituțiilor publice de cultură, între care unele au ca misiune principală conservarea și promovarea culturii tradiționale.

Astfel, centrele culturale, ca instituții de interes național sau local, au ca atribuții cunoașterea și afirmarea valorilor culturii și civilizației românești, îmbogățirea patrimoniului prin achiziții, stimularea donațiilor etc.

Un rol-cheie în acest sistem revine Centrului Național pentru Conservarea și Promovarea Culturii Tradiționale care, prin efectul acestei legi, trece în subordinea Ministerului Culturii și Cultelor, având următoarele atribuții:

- efectuarea de studii și cercetări privind obiceiurile, tradițiile populare și meșteșugurile tradiționale;
- inițierea unor programe pentru conservarea și protejarea tradițiilor populare și a folclorului;

- identificarea și propunerea zonelor de obiceiuri și tradiții care să beneficieze de protecție;
- asigurarea asistenței științifice pentru celelalte instituții publice și organizații neguvernamentale care au preocupări în domeniu.

Centrele județene pentru conservarea și promovarea culturii tradiționale au, potrivit legii, următoarele responsabilități:

- coordonarea și îndrumarea metodologică a așezămintelor care desfășoară activități circumscrise domeniului;
- sprijinirea programelor și a proiectelor ai căror inițiatori își propun să conserve și să pună în valoare cultura tradițională;
- efectuarea unor studii și cercetări privind obiceiurile, tradițiile populare și meșteșugurile tradiționale din regiunile și zonele în care se află;
- inițierea și realizarea de programe pentru conservarea și protejarea tradițiilor populare și meșteșugurilor tradiționale.

Școlile populare de arte și meserii, organizate în fiecare județ și în municipiul București, desfășoară programe de învățământ artistic, de formare a deprinderilor și abilităților necesare exercitării meseriilor din zona artizanatului și a meșteșugurilor tradiționale, programe care presupun colaborarea între sistemul culturii și cel al învățământului.

Universitățile populare din mediul rural, și îndeosebi cele care funcționează ca un compartiment distinct al căminului cultural, participă, de asemenea, alături de celelalte așezăminte comunitare, la dezvoltarea meșteșugurilor, la punerea în valoare a obiceiurilor și a tradițiilor regionale și locale.

Căminele culturale organizează, de asemenea cercuri tehnice, de artă populară și de gospodărire țărănească.

Un rol deosebit în strategia privind protejarea, conservarea și mai ales punerea în valoare a culturii tradiționale îl au formațiile și ansamblurile artistice, atât cele profesioniste, cât și cele de amatori. Majoritatea formațiilor artistice de amatori sunt organizate și susținute de căminele culturale, care inițiază concursuri și festivaluri folclorice și sprijină participarea formațiilor proprii la manifestările culturale interzonale și interregionale.

Indiferent de modul cum sunt partajate funcțiile și competențele diverselor așezăminte culturale, problema esențială este de a articula toate aceste structuri și activități într-un sistem coerent și eficace. Viabilitatea demersurilor subiacente depinde de modul în care colectivitățile locale se implică în susținerea și dezvoltarea de programe și proiecte specifice fiecărei regiuni și/sau zone.

Patrimoniul cultural intangibil este constituit din tradiții orale, cutume, datini, credințe, ceremoniale, iscusințe artizanale, din diverse forme de exprimare literară, muzicală, artistică.

Acoperind o realitate complexă, abstractă și subtilă, noțiunea de patrimoniu cultural intangibil este dificil de definit în termeni clasici. De aceea se

preferă metoda enumerării domeniilor, a elementelor sale componente, fără ca această enumerare să fie limitativă.

Umanitatea este tot mai conștientă de valoarea patrimoniului intangibil universal, de rolul său în stimularea dialogului direct între culturi și civilizații, și caută cele mai eficace soluții pentru a-l proteja. De asemenea, fiecare țară trebuie să-și elaboreze – sau să-și adapteze – instrumente specifice de protecție a patrimoniului propriu, a bunurilor culturale intangibile care exprimă identitatea sa spirituală și care asigură coeziunea și continuitatea culturală a generațiilor.

Datorită trăsăturilor sale specifice – **oralitatea și imaterialitatea** – patrimoniul cultural intangibil rămâne fragil și vulnerabil în fața practicilor ilicite. De aceea, obligația de a-l proteja, a-l face cunoscut și a-l transmite generațiilor următoare trebuie asumată de fiecare comunitate umană, de toate structurile care gestionează programe privind bunurile culturale.

Continuând demersurile sale de reglementare, Ministerul Culturii și Cultelor își propune, pentru perioada 2004–2007, inițierea de acte normative care să completeze cadrul actual în domeniul certificatelor de origine și a mărcilor colective, de natură să asigure o protecție eficace artizanatului și produselor meșteșugărești autentice, patrimoniului cultural intangibil.

5.4. Accesul la cultura scrisă și stimularea lecturii publice

Ministerul Culturii și Cultelor își propune, ca obiectiv strategic, extinderea sistematică a accesului la informație și cultură a tuturor categoriilor de populație, din toate zonele și mediile sociale.

Aceasta presupune, pe de o parte, stimularea editării de carte și publicații iar, pe de altă parte, realizarea unei politici eficiente și echilibrate de distribuție în teritoriu a culturii scrise. În egală măsură, se vor diversifica și multiplica instrumentele de acces al consumatorilor la oferta editorială și la servicii de bibliotecă eficiente și adecvate trebuințelor lor.

Stimularea lecturii, ca practică fundamentală de acces la cultură, presupune dezvoltarea atitudinii participative a utilizatorilor, concomitent cu abordări pro-active și practici interactive ale serviciilor de bibliotecă.

Pentru perioada 2004–2007, Ministerul Culturii și Cultelor promovează cinci programe naționale care urmează să răspundă acestor deziderate.

I. Un prim program, experimentat în ultimii ani, și apreciat de toți agenții implicați (autori, edituri, biblioteci, cititori) este „Programul de sprijin financiar cu titlu de comandă de stat pentru proiectele editoriale și publicațiile periodice culturale”. Acest Program contribuie la dezvoltarea culturii scrise și la stimularea lecturii prin acoperirea parțială a diferenței dintre cheltuielile reale de editare și prețul de achiziție suportabil de către cititori. Potrivit Legii nr. 186/2003, privind promovarea culturii scrise, subvenția acordată de autoritățile publice centrale și locale, singure sau în colaborare, poate acoperi costurile de producție și

drepturile de autor, într-un cuantum de la 20% până la integral. Programul contribuie la promovarea operelor de valoare editate pe orice tip de suport și la protejarea creatorilor. În acest sens, pe lângă susținerea editării unor lucrări științifice, tehnice, filosofice, literare etc., Ministerul Culturii și Cultelor, împreună cu Ministerul Educației și Cercetării și cu alte ministere, acordă, pe bază de proiecte, burse de documentare în țară și în străinătate. Susținerea logistică și financiară a activităților de creație și de producție editorială asigură, de asemenea, continuitatea editării unor publicații culturale de prestigiu, continuitatea unor colecții de bibliotecă, diversificarea ofertei de publicații și difuzarea lor în toate regiunile și localitățile urbane și rurale.

Programul de susținere a proiectelor editoriale și a publicațiilor periodice culturale urmărește să satisfacă cerințele culturale ale societății. Viabilitatea și succesul programului depind de corelarea lui cu celelalte programe din domeniu, cu o serie de demersuri intersectoriale, ale căror efecte pot fi evaluate pe termen mediu și lung.

II. Un alt program de promovare a culturii scrise este „Programul național de achiziții de carte și abonamente la reviste culturale pentru bibliotecile publice”, care sprijină achiziționarea anuală de publicații, asigurând completarea și actualizarea colecțiilor, dezvoltarea lor echilibrată la nivelul întregii rețele de instituții publice.

Studiile realizate în diverse zone și localități au evidențiat necesitatea îmbunătățirii structurii, conținutului și calității informaționale a colecțiilor de bibliotecă, demers ineluctabil pentru stimularea lecturii la nivelul tuturor colectivităților deservite de biblioteci și, mai ales, la creșterea indicelui de satisfacție a utilizatorilor specifici.

III. Întrucât accesul la carte nu este asigurat numai prin dotarea corespunzătoare a bibliotecilor publice, ci și prin organizarea științifică a ofertei culturale, Ministerul Culturii și Cultelor va dezvolta, în perioada 2004–2007, un „Program național de automatizare a serviciilor de bibliotecă”, destinat informtizării activităților și a serviciilor bibliotecare, cu finanțare de la bugetul de stat și din resurse extrabugetare.

Un proiect important din „Programul național de automatizare” este „Catalogul național partajat”, elaborat, potrivit Legii nr. 334/2002, de către Comisia Națională a Bibliotecarilor în sprijinul activității de prelucrare a documentelor de bibliotecă (catalogare, clasificare, indexare) pentru obținerea uniformității și compatibilității descrierilor bibliografice realizate în toate unitățile bibliotecare, ca și economisirii resurselor materiale, financiare, umane și de timp implicate în această activitate. În același timp, „Catalogul național partajat” facilitează accesul utilizatorilor la instrumentele informaționale din biblioteci și reduce semnificativ intervalul de timp destinat regăsirii documentelor. Responsabilitatea ofertanților de informații bibliografice implică asistență

metodologică și control de specialitate din partea Bibliotecii Naționale, precum și a structurilor științifice din domeniu, ceea ce presupune formarea și instruirea continuă a resurselor umane din biblioteci.

Eficiența și operaționalitatea „Catalogului național partajat” vor fi potențate numai dacă se inițiază un parteneriat real între sistemul bibliotecilor publice și celelalte tipuri de biblioteci. În acest sens, Ministerul Culturii și Cultelor își propune să organizeze dezbateri regionale care să se finalizeze, în perioada 2004–2007, cu realizarea unei strategii intersectoriale, gestionate de Ministerul Culturii și Cultelor, Ministerul Educației și Cercetării, de alte ministere și de autoritățile publice locale.

Un alt proiect subsumat „Programului național de automatizare” vizează crearea, la nivel național, a unei biblioteci virtuale, care să asigure simultaneitatea accesului la distanță pentru mai mulți utilizatori la lucrările fundamentale ale literaturii române, clasice și contemporane. Rezultatele estimate ale acestui proiect privesc, de asemenea, modernizarea și diversificarea serviciilor de bibliotecă, sprijinirea cercetării științifice, protejarea, prin digitizare, a unor documente de patrimoniu existente în colecțiile bibliotecilor din România. Realizarea acestui proiect presupune, însă, identificarea resurselor financiare care să acopere remunerațiile datorate autorilor pentru acest nou tip de împrumut public, în concordanță cu legislația privind dreptul de autor și cu reglementările europene în materie.

IV. „Promovarea culturii scrise românești în afara granițelor” este programul de anvergură națională, inițiat de Ministerul Culturii și Cultelor care asigură asistență logistică și financiară pentru participarea României la târguri, festivaluri și saloane internaționale de carte, presă și multimedia, cât și pentru traducerea și editarea în străinătate a unor opere reprezentative pentru cultura română. Programul subsumează două proiecte, unul vizând la participarea la manifestări promoționale și celălalt – traducerea și/sau editarea de cărți și reviste culturale, a căror realizare presupune parteneriate cu structuri ale societății civile din domeniu, precum: Asociația Editorilor din România, edituri de prestigiu, uniunile și asociațiile de creatori. În același timp, realizarea acestui program presupune promovarea unei politici intersectoriale integrative cu Ministerul Afacerilor Externe și cu centrele culturale ale României în alte țări. Acest tip de parteneriate contribuie nu numai la promovarea creatorilor români, ci și la diversificarea și „densificarea” relațiilor culturale, a dialogului și a schimburilor cu alte țări.

V. Programul național de susținere a organizării de manifestări culturale, cu caracter național și internațional, destinat promovării creației și creatorilor din domeniul culturii scrise își propune un obiectiv important și anume crearea condițiilor care să stimuleze colaborarea și cooperarea între instituții, uniuni și

asociații de creatori și diverse organizații culturale pentru dinamizarea vieții artistice și spirituale din toate comunitățile și regiunile țării.

5.5. Artele spectacolului

Strategia Ministerului Culturii și Cultelor în domeniul artelor spectacolului are ca premisă locul de excepție pe care arta interpretativă românească îl deține în contextul culturii românești și în percepția consumatorilor de cultură din alte țări.

Datorită acestui fapt, artele spectacolului se poziționează în mod exemplar în mentalitatea principalelor segmente de public. Premiile obținute de artiștii și interpreții români reprezintă argumentul de necontestat pentru direcționarea strategiei în sensul susținerii acestui gen de exprimare artistică și recunoașterii statutului social al artistului și creatorului.

În acest sens, **strategia** promovată de Ministerul Culturii și Cultelor urmărește următoarele obiective principale:

- crearea condițiilor de exprimare artistică a artiștilor și interpreților individuali, precum și a colectivelor și grupurilor artistice;
- stimularea diversității de forme, modalități și expresii artistice care constituie oferta în domeniu și promovarea formelor experimentale și a spațiilor neconvenționale, în toate comunitățile și la nivelul tuturor regiunilor și zonelor;
- îmbogățirea ofertei din domeniu prin recuperarea formelor tradiționale de artă interpretativă și exprimare artistică;
- extinderea sistematică a accesului publicului la toate tipurile de expresie artistică prin spectacol;
- stimularea participării publicului larg la realizarea de spectacole prin care să-și poată valorifica înclinațiile, aptitudinile, vocațiile artistice;
- stimularea participării, prin recunoașterea talentelor și valorilor artistice și prin acordarea de distincții și premii;
- încurajarea inițiativelor comunitare care pot contribui la înnoirea ofertei artistice, responsabilizarea autorităților de la nivel regional și local în susținerea financiară și logistică a artei;
- diversificarea structurilor instituționale și identificarea de noi formule organizaționale, adecvate condițiilor locale, care să satisfacă nevoile culturale ale colectivităților umane;
- promovarea artiștilor și a spectacolelor, prin instrumente promoționale specifice, precum și prin organizarea de turnee, microstagioni, concursuri și festivaluri;
- susținerea proiectelor artistice, tradiționale și alternative, propuse și/sau realizate de organizații neguvernamentale;
- crearea unui cadru normativ de natură să asigure recunoașterea statutului social și economic al artistului;

- promovarea pe plan internațional a creației interpretative românești și susținerea mobilității artiștilor executanți și interpreți.

Pentru susținerea artelor spectacolului, Ministerul Culturii și Cultelor a elaborat o serie de programe de anvergură națională, ținând cont, în egală măsură, de mizele festive ale artei, de capacitatea ei de a sensibiliza publicul larg, animând comunitățile umane și satisfăcând așteptările culturale ale consumatorilor, precum și de implicațiile multifuncționale ale spectacolului, care antrenează și stimulează celelalte modalități de exprimare artistică, precum arte plastice, design, arhitectură etc.

I. Programul IMAGO – artelă spectacolului – își propune, printre altele, inițierea de concursuri și susținerea participării artiștilor la festivaluri de prestigiu, organizarea de turnee precum și realizarea **Anuarului Teatrului Românesc**. Finalitatea programului vizează creșterea nivelului artistic al ofertei din domeniu, stimularea concurenței și satisfacerea exigențelor estetice ale publicului consumator. În același timp, programul are și o dimensiune educațională, contribuind la modelarea gustului spectatorului, capacitându-l cu instrumentele de percepție a actului artistic.

În perioada 2004-2007, Ministerul Culturii și Cultelor își propune să dezvolte programul și în plan regional, apelând la oportunitățile organizatorice și financiare ale autorităților locale și ale comunităților. În felul acesta, manifestările din cadrul programului vor susține procesul de animație culturală din toate zonele – premisă a participării și accesului tot mai larg la arta interpretativă al tuturor segmentelor de populație.

II. Programul ARTIS MUNDI – arta românească în lume – continuă ideea promovării artei românești prin festivaluri, concursuri și turnee, transpunând-o în contextul schimburilor culturale internaționale. Prezența artiștilor români în spațiul concurențial al manifestărilor internaționale are o dublă finalitate: pe de o parte, promovează forța creației interpretative românești pe alte meridiane, iar pe de alta, le îmbogățește experiența artistică cu noi modele și formule de exprimare artistică interpretativă.

În perioada 2004–2007, participările românești vor crește, ca urmare a dezvoltării de parteneriate cu autoritățile regionale și locale, prin colaborarea cu centrele culturale ale României din alte țări precum și cu structurile asociative ale artiștilor.

III. Programul JUVENTUTE – arta interpretativă a tinerei generații – este un program ce se adresează în mod expres acestei categorii sociale care trebuie încurajată prin activarea potențialului creativ de care dispune. Programul promovează modalități specifice de implicare a tinerilor în viața artistică, prin organizarea de gale, festivaluri și concursuri, prin ateliere de creație, simpozioane etc.

IV. Programul ONG – inițiativa particulară în artă – este un program extrem de generos prin care este stimulată inițiativa privată în acest sector și implicit, ridicarea nivelului calitativ al manifestării artistice, diversificarea formelor de exprimare creatoare.

V. Programul „OPUS” – program de stimulare a creației contemporane românești – are prevăzut și un sistem de indicatori de evaluare a calității și eficienței producției artistice.

Pentru perioada 2004-2007, Ministerul Culturii și Cultelor își propune o reconsiderare a modului de abordare a sectorului artelor interpretative, și cu precădere a artei teatrale, întrucât în viața artistică din România se prefigurează mutații importante la nivel de mentalități și practici manageriale și de ocupare a resurselor umane. Astfel, se observă cu ușurință tendința unor artiști de a opta pentru statutul de liber-profesionist și de a se grupa în colective artistice modulare, *ad-hoc*, în funcție de cerințele unor proiecte și oportunități. Această nouă realitate de pe piața muncii artistice trebuie să fie studiată și gestionată în așa fel încât să se prevină disfuncțiile, să se asigure protecția socială a artistului liber-profesionist și să se protejeze statutul social și economic al acestuia.

Pe de altă parte, toate aceste inițiative vor ține seama și de principalul obiectiv al politicii publice în acest domeniu, și anume satisfacerea așteptărilor consumatorilor de cultură.

5.6. Artele vizuale

Pornind de la ideea că, în lumea modernă, obiectul artistic este un important și complex mijloc de comunicare, strategia în domeniul artelor vizuale are ca scop esențial realizarea de programe care să le consacre un loc central în viața culturală a comunităților.

În acest sens, **strategia** urmărește:

- stimularea creativității în domeniu, prin inițiative organizatorice diversificate și prin sancțiuni premiale;
- înlesnirea accesului la creația artistică contemporană a tuturor categoriilor de consumatori culturali, inserția artei plastice în viața cotidiană și în spațiul comunitar;
- susținerea financiară și logistică a creației artistice și a creatorilor;
- stimularea comenzii sociale pentru monumentele de for public;
- susținerea unei politici coerente de achiziții publice și stimularea în acest sens a autorităților de la nivel regional și local;
- facilitarea accesului la creația artistică prin organizarea Muzeului de Artă Contemporană și prin stimularea creării de secții specializate la instituțiile muzeale de nivel regional și local;
- stimularea structurării și dezvoltării pieței de artă;

- promovarea și susținerea diversității formelor de exprimare și a experimentului artistic;
- promovarea creației artistice contemporane prin instrumente promoționale, precum albume, cataloage, pliante etc., inclusiv publicații de profil, precum și prin organizarea de expoziții;
- promovarea pe plan internațional a creației plastice contemporane și facilitarea comunicării creatorilor români cu artiști din alte țări.

Pentru realizarea acestor deziderate, Ministerul Culturii și Cultelor a inițiat și dezvoltă în continuare o serie de programe și proiecte de anvergură națională, precum:

I. Programul național de achiziții de artă plastică contemporană este un program complex, care se realizează prin parteneriat cu structurile societății civile – prin constituirea de comisii de specialiști în vederea evaluării, achiziționării și recepției ofertelor din domeniu. Programul are ca finalitate facilitarea accesului la creația plastică a tuturor categoriilor socioprofesionale, prin diseminarea sistematică și expunerea publică a operelor achiziționate. Pentru perioada 2004-2007, Ministerul Culturii și Cultelor își propune să continue și să dezvolte acest program, dar va pune accentul pe instituționalizarea parteneriatului cu autoritățile de nivel regional și local, astfel încât achizițiile operelor de artă plastică să poată fi accesibile comunităților locale.

II. Programul național pentru monumentele de for public pornește de la principiul că inserția formelor de exprimare artistică în spațiul public și în viața cotidiană, contribuind la îmbogățirea estetică a mediului ambiant și la educația estetică a individului, este de natură să contribuie la ridicarea calității vieții. În cadrul acestui program, în perioada 2004-2007, Ministerul Culturii și Cultelor va susține amplasarea de monumente în zonele marilor artere de circulație precum și a unui număr de 30 de monumente și instalații moderne în spații publice reprezentative pentru comunitățile locale.

III. Programul național de expunere publică vizează organizarea de expoziții temporare și itinerante, precum și susținerea financiară și logistică a participării creatorilor și a operelor de artă plastică la expoziții și alte manifestări, anuale, bienale etc. din România și din alte țări. Participarea artiștilor români la concursuri și festivaluri este o altă prioritate a programului.

În perioada 2004-2007, Ministerul Culturii și Cultelor are în vedere diversificarea căilor și a instrumentelor de acțiune, pentru o mai completă abordare a problematicii strategice din domeniul artelor plastice.

Pornind de la faptul că percepția creației plastice de către publicul consumator este condiționată de formarea gustului și a deprinderilor de consum cultural, Ministerul Culturii și Cultelor își propune realizarea de parteneriate cu autoritățile competente din sectorul educațional și cu structurile asociative ale creatorilor, cu alte instanțe educative ale societății civile, care să conducă la configurarea unui **Program național de educație pentru artă**. Programul astfel conceput are valențe intersectoriale, adresându-se în egală măsură populației

școlare și adulților, inclusiv categoriilor sociale defavorizate. Programul se va particulariza în funcție de cerințele specifice identificate la nivel regional și local și asumate în parteneriat cu autoritățile locale. Acest program este conceput ca un complement al ofertei educaționale tradiționale și vizează dezvoltarea creativității native a fiecărui individ, pregătindu-l astfel pentru decodificarea, înțelegerea, asumarea și consumul ofertei artistice.

Pe lângă acțiunile de educație formală și sistematică, o contribuție importantă la educația pentru artă a indivizilor este deținută de imaginea de ansamblu a spațiului public, în care estetica străzii și amenajarea urbană sunt esențiale pentru modelarea capacității perceptive a frumosului din natură și artă. Această premisă stă la baza inițierii unui **Program național de estetică a spațiului public**, pe care Ministerul Culturii și Cultelor își propune să-l demareze în parteneriat cu Ministerul Lucrărilor Publice, cu municipalitățile și alte autorități publice locale, cu structurile asociative ale arhitecților și a celorlalți creatori, precum și cu agenții economici din zonă.

Pentru finalizarea obiectivelor strategice care vizează accesul și participarea publicului la creația plastică, asigurarea dimensiunii estetice a spațiului public și susținerea creatorilor din domeniul artei plastice, se impune instituționalizarea „practicii de 1%”, care înseamnă alocarea valorii de 1% din devizul fiecărei construcții publice pentru achiziționarea de opere de artă plastică menite să decoreze respectivele edificii și spații publice nou construite.

5.7. Sistemul educației permanente

Conceptul de educație permanentă promovează concepția potrivit căreia procesul educativ se realizează pe întreaga durată a dezvoltării personalității umane, că educația începe din faza premergătoare frecventării școlii, se completează cu informații, cunoștințe și metodologii formative însușite prin sistemul de învățământ și se extinde dincolo de cadrul școlar. Educația permanentă cuprinde întreaga arie a activităților umane, atât cele legate de activitatea profesională cât și cele incluse în „loisir”.

Sistemul educației permanente din țara noastră cuprinde structuri instituționale (biblioteci publice, cămine culturale, case de cultură, universități populare, centre culturale, instituții muzeale, școli populare de arte și meserii ș.a.) cât și structuri asociative. Pentru toate aceste structuri, cultura reprezintă sistemul de referință care îi ajută pe toți indivizii cuprinși în procesul educației permanente să dobândească instrumentele necesare integrării sociale și profesionale, îi învață să învețe continuu îmbogățindu-și orizontul de cunoaștere și experiența de viață și de relaționare cu semenii. Unele proiecte din domeniul educației permanente sunt gestionate de structuri din sistemul instituțional al culturii, altele presupun demersuri intersectoriale, colaborări sistematice cu instituțiile de învățământ, cu cele din sistemul protecției muncii și ocrotirii sociale și cu cele din sectorul activităților circumscrise tineretului.

Un subdomeniu de bază al educației permanente este reprezentat de educația adulților, care vizează continuarea pregătirii în meserie și reconversia profesională dar, mai ales, capacitatea persoanelor incluse în acest proces cu informații și abilități necesare formării competențelor personale și a competențelor sociale.

Potrivit Legii nr. 292/2003 privind organizarea și funcționarea așezămintelor culturale, universitățile populare au ca ținte strategice realizarea unor programe care să contribuie la formarea, perfecționarea și reconversia profesională în vederea integrării active pe piața muncii, la îmbogățirea nivelului de cunoștințe al publicului, care să asigure șanse egale pentru integrarea în societate. De asemenea, aceste așezăminte își propun implicarea în educația civică, economică și morală a indivizilor.

Atribuții similare au și căminele culturale, care organizează și desfășoară cursuri de formare profesională continuă și de educație civică.

Participarea la viața comunitară și integrarea profesională presupun dezvoltarea aptitudinilor mentale și a deprinderilor profesionale, capacitatea de a rezolva probleme și de a gestiona relațiile interumane, inclusiv conflictele psihosociale, după cum presupune dezvoltarea aptitudinilor de a comunica și de a colabora cu ceilalți, de a-și asuma responsabilități la locul de muncă, în mediul social și cultural în care evoluează fiecare individ.

Având în vedere disfuncțiile înregistrate în ultimul deceniu la nivelul educației de bază, fundamentală pentru formarea profesională, culturală și civică a personalității umane, sistemului de educație permanentă îi revin sarcini sporite, ceea ce impune inițierea și derularea de programe și proiecte coerente. Asemenea programe se pot realiza numai dacă structurile din domeniul educației permanente vor dispune de echipamente și metodologii moderne, de resurse umane specializate în servicii educaționale de acest gen.

În demersurile întreprinse, instituțiile din domeniul educației permanente beneficiază de tradițiile societății românești în acest domeniu, de principii și experiențe validate în timp și recunoscute de specialiști. Potrivit acestor tradiții, activitatea din domeniul educației permanente are în vedere toate laturile vieții personale și comunitare, cultura personală și cultura colectivităților umane, ansamblul manifestărilor care se dezvoltă la nivelul acestor comunități.

Preluând teza lui Dimitrie Gusti despre rolul căminului cultural în reformarea lumii rurale, putem afirma că instituțiile din sistemul educației permanente pot contribui la „acțiunea de civilizare a păturii rurale” și implicit la realizarea reformei spațiului rural, incluzându-l astfel în procesul general de dezvoltare durabilă, democratizare socială și modernizare ambientală și economică.

Strategia Ministerului Culturii și Cultelor în domeniul educației permanente are ca punct de pornire ideea culturii comunitare în următoarele dimensiuni de bază:

- dreptul la identitate culturală, la diferență și diversitate;

- realizarea de activități culturale a căror finalitate este socializarea individului prin efortul concertat al tuturor factorilor culturali: școală, așezăminte de cultură, organizații neguvernamentale etc.;
- dezvoltarea culturii regionale, identificarea și punerea în valoare a patrimoniului, experienței și creativității umane;
- formarea liderilor comunitari, factori-cheie în configurarea vieții spirituale a comunităților.

Strategia în acest domeniu se adresează în egală măsură tuturor categoriilor socioprofesionale. În funcție de prioritatea acordată unor proiecte, accentele se pun atât pe ridicarea nivelului de informare și cunoaștere a populației adulte, cât și pe educația și instruirea tinerilor. De asemenea, obiectivele strategice trebuie să urmărească revitalizarea vieții culturale în toate comunitățile umane prin antrenarea unor instituții specifice din mediul urban și rural.

Obiectivele strategice ale politicii publice în domeniu sunt:

- promovarea unei noi concepții despre orizontul cultural al omului modern, care trebuie corelată cu dezvoltările comunicaționale și tehnologice ale societății bazate pe cunoaștere;
- ridicarea nivelului de cunoaștere și modelarea comportamentelor culturale a tuturor categoriilor socioprofesionale;
- sprijinirea procesului de formare continuă și de reconversie profesională;
- educația pentru valori, deziderat care trebuie să se regăsească în toate programele educaționale;
- educația tinerilor și adulților în respectul pentru păstrarea identității, pentru acceptarea și celebrarea diferenței și diversității;
- formarea mentalității și a conduitei civice, cerință esențială pentru democratizarea societății.

Pentru realizarea acestor obiective, este necesar ca instituțiile din sistemul educației permanente să funcționeze coerent, transparent și eficace, evitând paralelismele și fructificând efectele sinergice ale cooperării.

Prin specificul programelor sale de activitate, biblioteca publică are o contribuție semnificativă la procesul de educație permanentă, contribuție stipulată în mod expres în Legea bibliotecilor nr. 334/2002: „Bibliotecile publice asigură egalitatea accesului la informații și la documentele necesare informării, educației permanente și dezvoltării personalității utilizatorilor, fără deosebire de statut social sau economic, vârstă, sex, apartenență politică, religie și naționalitate.”

Demersurile lor merg paralel și continuă activitatea instructivă și formativă a școlii. Cartea este un mijloc cultural important în activitatea de educație permanentă, experiența românească demonstrând că întreaga activitate desfășurată de așezămintele culturale, instituțiile științifice, asociațiile profesionale și societățile culturale se bazează pe cunoștințele și informațiile cuprinse în colecțiile de bibliotecă. Mai mult, cercetările socioculturale au evidențiat că în comunitățile lipsite de bibliotecă publică se produce o sărăcire dramatică a vieții spirituale și sociale.

Căminele culturale sunt instituții publice tradiționale investite cu rolul de a cataliza viața culturală a comunităților rurale. În deceniile în care aceste instituții și-

au demonstrat valențele multifuncționale, continuând ceea ce realizaseră ateneele populare, școlile pentru adulți, cercurile culturale din diverse localități, căminele au promovat cultura comunității și au mobilizat resursele ei spirituale, coordonând, implicit, potențialul de creativitate și patrimoniul intangibil din zonă.

Potrivit Legii nr. 292/2003 privind organizarea și funcționarea așezămintelor culturale, principalele atribuții ale căminelor culturale sunt:

- organizarea și desfășurarea de activități cultural-artistice și de educație permanentă;
- conservarea și transmiterea valorilor morale, artistice și tehnice ale comunităților locale, ale patrimoniului național și universal;
- organizarea și/sau susținerea formațiilor artistice de amatori, de concursuri și festivaluri folclorice, inclusiv a participării formațiilor la manifestări culturale intercomunale și interjudețene;
- organizarea sau susținerea activității de documentare, a expozițiilor temporare sau permanente, elaborarea de monografii și lucrări de prezentare turistică;
- difuzarea de filme artistice și documentare;
- organizarea unor cercuri științifice și tehnice, de artă populară și de gospodărire țărănească;
- organizarea și desfășurarea altor activități de interes comunitar.

Responsabilitatea ce revine căminului cultural în procesul de ridicare a nivelului de pregătire generală, de educație economică și de stimulare a comunicării interumane, impune regândirea statutului, a rolului și funcțiilor acestei instituții în ansamblul instituțiilor publice. În acest sens, comunitățile trebuie să participe la efortul de revitalizare, prin dotare materială și cu echipamente de practică culturală, prin participare la programe și proiecte culturale, regionale și interregionale, care să le asigure funcționalitatea firească și anume păstrarea tradițiilor locale și modernizarea spațiului rural.

Eficacitatea acestor demersuri depinde de gradul în care oferta de programe a căminului cultural răspunde nevoilor specifice ale comunității și de măsura în care căminul colaborează cu celelalte structuri educaționale, informaționale și culturale.

Concepute a contribui la completarea educației primite în școală și la formarea profesională continuă, universitățile populare trebuie să utilizeze metodologii complexe și moderne, experiențe consacrate și formule noi de abordare a domeniului. Acest tip de structuri funcționează cu programe specifice, atât în mediul urban cât și în comunitățile rurale. La nivelul zonelor urbane, ele vor pune accentul pe procesul de formare continuă, pe educația civică și estetică a cursanților, pe modelarea competențelor comunicaționale și formarea abilităților de utilizare a tehnicilor informaționale moderne. Universitățile existente în mediul rural beneficiază de potențialul intelectual existent la nivelul fiecărei comunități și derulează programe de pregătire culturală și profesională, mai ales în domeniul serviciilor, contribuind, totodată, la preservarea tradițiilor și a identității comunitare.

În acest sens, Ministerul Culturii și Cultelor a inițiat și va dezvolta în perioada 2004-2007 Programul „Satul românesc contemporan”, care subsumează proiecte de genul „Salvați căminul cultural” și alte proiecte care urmăresc:

- stimularea participării tinerilor la viața comunităților;
- promovarea turismului cultural și a agroturismului, ca factori de dezvoltare durabilă a localităților rurale;
- organizarea de centre de consultanță.

În cadrul acestor proiecte se preconizează o multitudine de activități, precum: conferințe și seminarii pe teme de interes major pentru comunitățile respective, organizarea de expoziții și târguri, promovarea meșteșugurilor tradiționale, cursuri ale universităților populare etc.

Un alt program propus de Ministerul Culturii și Cultelor vizează „Centrele culturale – depozitare de patrimoniu cultural național”, program ale cărui obiective sunt:

- îmbogățirea și diversificarea patrimoniului artistic;
- descoperirea de noi talente;
- motivarea tinerilor de a prezerva și dezvolta în continuare tradițiile;
- o mai bună comunicare cu publicul consumator.

În cadrul programului se promovează o serie de proiecte precum tabere de creație, organizare de expoziții, de simpozioane etc., prin care se urmărește comunicarea de informații și cunoștințe legate de instituțiile culturale și funcțiile lor, stimularea de donații care să îmbogățească patrimoniul cultural național și/sau regional.

Pentru a răspunde exigențelor impuse de procesul educației permanente în contextul societății bazate pe cunoaștere, Ministerul Culturii și Cultelor promovează un Program național de pregătire a personalului din instituțiile de educație permanentă. Acest program de anvergură națională se corelează cu inițiativele Guvernului în domeniul politicilor și strategiilor de formare profesională a adulților, cu accent pe managementul instituțional și pe managementul de proiect. Realizarea acestor deziderate presupune: accesul resurselor umane din instituțiile vizate la cunoștințele și metodele didacticii moderne, capacitatea lor pentru utilizarea tehnologiilor moderne de comunicare, motivarea pentru formare continuă și pentru o mai mare implicare în acest tip de activități. Totodată, programul preconizează particularizarea tehnicilor moderne de management la specificul structurilor instituționale din sistem – școli populare de artă, case de cultură, cămine culturale, universități populare etc.

Colaborarea cu structuri specializate din alte țări, unde educația adulților a devenit o componentă importantă a dezvoltării durabile, va asigura o eficacitate sporită a programelor naționale inițiate de Ministerul Culturii și Cultelor și asumate de autoritățile publice de la nivel regional și local. În acest mod, centrele zonale pentru educația adulților din țara noastră vor avea la dispoziție resurse documentare și instrumente pentru potențarea resurselor sociale și culturale ale comunităților.

Misiunea instituțiilor culturale de la nivel local, complexă prin însăși rațiunea existenței lor, presupune regândirea raporturilor dintre ele și comunitatea locală,

inclusiv a funcțiilor lor tradiționale. Aceste funcții se vor diversifica și vor dobândi noi dimensiuni, articulându-se în jurul conceptului european de „puncte de acces universal comunitar”.

Această nouă dimensiune a ofertei instituțiilor publice de cultură locale se articulează cu cerințele reformei administrației publice locale, așa cum sunt acestea prevăzute în „Strategia de reformă a administrației publice” și în „Strategia de informatizare a administrației publice”, aprobate de Guvern încă din 2001.

Traducerea în fapt a cerințelor subsumate acestor strategii obligă autoritățile publice locale să identifice structurile cele mai adecvate pentru îndeplinirea acestor noi funcții. În această perspectivă, instituțiile publice de cultură, și cu precădere cele incluse în sistemul educației permanente, reprezintă structurile care oferă contextul cel mai potrivit pentru facilitarea accesului tuturor membrilor comunității la informația oportună. Ignorarea acestei cerințe și lipsa echipamentelor de comunicare informațională din dotarea instituțiilor respective generează ceea ce se numește „fractura digitală” cu efecte negative pe termen mediu și lung asupra dezvoltării durabile.

Trebuie subliniat faptul că eficacitatea oricărui demers strategic în aceste domenii este condiționată de nivelul de implicare, de inițiativă și de responsabilizare a autorităților de la nivel local și regional. Programele promovate de Ministerul Culturii și Cultelor constituie un cadru general și un instrument orientativ pentru autoritățile publice regionale și locale, cărora le revine responsabilitatea inițierii de proiecte adecvate nevoilor exprimate de colectivitățile pe care le administrează. În acest sens, esențiale sunt parteneriatele ce trebuie dezvoltate la nivel local, între autoritățile și instituțiile publice și structurile societății civile.

5.8. Cultele religioase

Având în vedere rolul instituțiilor de cult în viața spirituală a comunităților umane, Ministerul Culturii și Cultelor propune o serie de obiective, demersuri și studii care să contribuie la revitalizarea vieții religioase ca model de conviețuire în colectivitate și ca spațiu educațional cu puternice capacități de promovare a valorilor morale. Demersul este favorizat de faptul că în ultimii ani se înregistrează o revenire a populației la religie, la credință și la principiile pe care cultele le promovează în comunitățile umane.

Cercetarea fenomenului religios a demonstrat că tradițiile comunitare s-au împletit, de regulă, cu elemente de cultură religioasă, situând biserica între principalele instituții care structurează viața morală, culturală și socială a colectivităților.

În această perspectivă, strategia Ministerului Culturii și Cultelor își propune:

- să încurajeze educația în spiritul valorilor religioase;
- să pună în valoare patrimoniul eclezial;
- să asigure dezvoltarea construcției de noi lăcașurilor de cult și reabilitarea celor existente;
- să antreneze cultele în derularea unor programe culturale importante, atât naționale cât și cu dimensiune internațională.

Programele elaborate de Ministerul Culturii și Cultelor pentru perioada 2004–2007 au o largă adresabilitate și capacitate de a stimula valorile și resursele existente în comunitățile locale.

Unele programe sunt destinate patrimoniului eclezial mobil și imobil și protejării lăcașurilor de cult, a colecțiilor și muzeelor religioase din România. Proiectele subsumate acestor programe urmăresc crearea și actualizarea permanentă a bazelor de date privind bunurile din patrimoniul cultural existente în lăcașurile de cult și în proprietatea cultelor religioase.

Protejarea și conservarea acestor valori presupune formarea de specialiști – restauratori, muzeografi, conservatori, ghizi etc. – care să asigure gestionarea și punerea lor în valoare în așa fel încât să le protejeze, dar să le și facă mai bine cunoscute marelui public. Acest demers implică și înființarea de noi muzee și reorganizarea și revitalizarea unităților existente. Ca urmare, Ministerul Culturii și Cultelor promovează Programul „Reamenajarea de muzee ecleziastice” (Mănăstirea Dealu, Mănăstirea Neamț și Mănăstirea Sinaia).

În paralel cu organizarea de muzee ecleziastice, un program special al Ministerul Culturii și Cultelor are în vedere organizarea de expoziții permanente și temporare în diverse regiuni, inclusiv includerea valorilor de patrimoniu specifice în turismul cultural și religios.

Protejarea patrimoniului eclezial presupune lucrări de restaurare și conservare și, ca atare, un program distinct al Ministerului Culturii și Cultelor este „Restaurarea icoanelor, a cărților și manuscriselor din muzeul spiritualității românești”, Sf. Gheorghe.

Pe lângă aceste programe specializate, Ministerul Culturii și Cultelor își propune inventarierea, cercetarea științifică și evidența informatizată a bunurilor culturale cu importanță istorică, documentară, artistică și religioasă aflate în proprietatea cultelor. În acest sens, o categorie importantă de programe de anvergură națională susține inițierea de studii științifice asupra fenomenului religios, pe o tematică de stringentă actualitate: „Noile mișcări religioase în lume”, „Realizarea transparenței în activitatea cultelor”, precum și cercetări privind valorile morale, activitatea asociațiilor din domeniu, relațiile dintre organizațiile religioase, percepția publică asupra libertății religioase. Aceste programe includ diverse proiecte care constau în studii sintetice și sociologice, în dezbateri publice și manifestări științifice, organizate la nivel național și regional.

Un alt program cu impact incontestabil asupra relațiilor interumane din colectivitățile locale abordează problematica „Pluralismului religios”. Acest program, împreună cu cel privind „Fenomenul religios în perspectivă psiho-socială”, va încerca să promoveze dimensiunea psiho-sociologică a toleranței și nediscriminării, așa cum se configurează ea la începutul acestui nou mileniu.

În esență, strategia în domeniul cultelor urmărește promovarea dialogului inter-confesional, asigurarea unui cadru de reglementare, logistic și financiar de natură să garanteze exercitarea efectivă a dreptului la libertatea de exprimare, de opinie și de conștiință, a libertăților religioase și combaterea prozelitismului și extremismului religios.

Experiența ultimului deceniu, legată de dimensiunea socială a cultelor, va fi dezvoltată și susținută prin toate mijloacele, cu scopul diminuării conflictelor sociale, a fenomenelor de infracționalitate și de excluziune, pentru crearea climatului de comunicare în spiritul înțelegerii, toleranței și respectului pentru ființa umană, pentru libertatea religioasă.

Pe linia tradițiilor bisericii, Ministerul Culturii și Cultelor a inițiat programul „Acordarea asistenței de specialitate cultelor religioase în derularea activităților caritativ-filantropice”, care având la bază studii asupra activității de asistență socială desfășurată de biserică și de diverse asociații și fundații religioase, urmărește revigorarea acestui tip de acțiune socială, în sprijinul tuturor categoriilor defavorizate.

În memoria colectivă a colectivităților umane, activitatea cultelor s-a împletit cu viața culturală și artistică, slujitorii bisericii fiind adesea liderii culturali ai comunităților. În acest sens, revigorarea vieții culturale din diverse zone și colectivități presupune participarea cultelor alături de celelalte instituții publice și de organizațiile neguvernamentale. Realizarea acestui deziderat, ca și a celorlalte proiecte menționate, presupune sprijinirea învățământului teologic, formarea de resurse umane pregătite în domeniul ocrotirii patrimoniului, asistenței sociale, acțiunii culturale, a comunicării și a managementului și marketingului.

În esență, obiectivele strategice în domeniul cultelor pun accentul pe:

- promovarea și protejarea drepturilor și libertăților fundamentale ale omului;
- promovarea toleranței și lupta împotriva oricăror forme de discriminare, intoleranță și extremism;
- protejarea categoriilor defavorizate și promovarea solidarității sociale, combaterea excluziunii sociale;
- implicarea în programele de protecție și asistență socială;
- participarea la viața culturală a colectivităților;
- protejarea și promovarea patrimoniului eclezial, parte a patrimoniului cultural național;
- protejarea și promovarea valorilor perene ale civilizației tradiționale și renașterea morală a comunităților umane.

CAPITOLUL 6

STRATEGII INTERSECTORIALE

6.1. Considerații generale

Unele obiective strategice în domeniul culturii impun cooperarea intersectorială, de la faza de concepție până la finalizarea programelor și proiectelor elaborate.

Unele direcții de acțiune în domeniul culturii țin, preponderent și prin tradiție, de competența autorităților publice culturale, așa cum a reieșit din considerațiile privind artele vizuale, artele spectacolului etc. Pentru alte genuri de produse și servicii culturale, obiectivele strategice trebuie gândite și dezvoltate într-o viziune holistică, care potențează sinergiile specifice din diverse sectoare.

Astfel, pentru asigurarea resurselor materiale necesare dezvoltării sectorului culturii, strategia în domeniu trebuie corelată cu obiectivele strategice ale unor sectoare cum sunt: sectorul lucrărilor publice și amenajării teritoriului, sectorul industriei bunurilor materiale, sectorul întreprinderilor mici și mijlocii etc.

Pentru asigurarea resurselor financiare necesare sectorului culturii strategia de dezvoltare pentru anii 2004–2007 se va articula cu strategiile proprii autorităților cu competențe în gestiunea finanțelor publice, îndeosebi locale, ale structurilor societății civile, precum organizații neguvernamentale, agenți economici etc.

Strategia de formare a resurselor umane pentru sectorul cultural trebuie proiectată în interdependență cu direcțiile strategice ale sectorului educațional, ale sectorului care răspunde de ocuparea forței de muncă și protecția socială la nivel național, regional și local.

Strategia de protejare și punere în valoare a patrimoniului cultural național se conjugă, firesc, cu cea privind dezvoltarea turismului, cu strategia de dezvoltare economică regională și cu obiectivele generale ale sectorului educațional.

Dezvoltarea creativității, premisă a realizării obiectivelor de dezvoltare durabilă, necesită, de asemenea, o abordare intersectorială și plurisectorială. În acest sens, accesul publicului la produsele nou create se asigură atât prin oferta instituțiilor și serviciilor publice de cultură, cât și prin sectorul privat. Astfel, industriile culturale constituie un sistem de stimulare, utilizare și punere în valoare a creativității.

6.2. Industriile culturale

Industriile culturale presupun producerea, reproducerea și distribuirea pe scară largă, conform unei strategii bazate pe considerente economice, a unor bunuri și servicii culturale.

Sectorul comercial al bunurilor culturale reproductibile se situează la joncțiunea a două lumi: lumea activităților creatoare și lumea mijloacelor și a activităților de reproducere a creațiilor, în scopul valorificării lor pe piață.

Astfel, creativitatea devine „materia primă” a unui sector extrem de larg și diversificat de activități economice, desemnate sub numele generic de „industrii creative”. Bunurile și serviciile realizate de acest sector al economiei, denumite produse culturale, sunt consumate în toată lumea, depășind granițele țării de origine și reprezentând, astfel, unul dintre cele mai importante elemente ale comerțului internațional.

În dezbaterile contemporane, se utilizează termenul de industrii creative – un concept mai complex, care încorporează, pe lângă industriile culturale clasice (industria cărții, industria fonogramelor, industria filmului, serviciile audiovizuale) și industrii recente, precum publicitatea, programele pentru calculator, arhitectura, creațiile multimedia, designul etc.

În procesul de producție și reproducție a bunurilor culturale, ponderea elementelor intelectuale, teoretice și tehnice este mare, ceea ce conferă particularitatea acestui tip de industrie. În zilele noastre, însăși munca creatorului se bazează deseori pe utilizarea de echipamente și tehnologii industriale

Spre deosebire de celelalte ramuri industriale, industriile culturale sunt industrii cu un grad foarte mare de risc, datorită faptului că fiecare produs cultural este un prototip. De aceea, costurile pentru cercetare – dezvoltare sunt foarte mari și cresc substanțial costurile generale de producție.

Dezvoltarea sectorului comercial presupune reconsiderarea locului acestor industrii în cadrul economiei naționale, ele având o contribuție importantă la creșterea economică, la creșterea produsului intern brut, la dezvoltarea pieței muncii, la dezvoltarea afacerilor, la ridicarea valorii reale a proprietății imobiliare, la revitalizarea unor regiuni și localități.

În acest sens, strategia în acest domeniu este o componentă a politicilor publice în plan social, economic și cultural, în toate țările unde este sesizat potențialul uriaș de dezvoltare al acestui tip de activitate economică și care își construiesc strategia de dezvoltare durabilă ținând seama de aceste coordonate.

Industriile culturale generează apariția de noi profesii și specializări, permit reconversia profesională iar prin utilizarea noilor tehnologii, ele permit stabilizarea forței de muncă. Noile tehnologii permit delocalizarea producției, cu implicații economice benefice mai ales asupra dezvoltării regionale, putându-se rezolva astfel problemele dificile ale zonelor defavorizate.

Piața industriilor culturale depinde și de gradul de dezvoltare a acestor industrii, de calitatea ofertei lor, de apropierea consumatorului de acest tip de ofertă. Piețele din țările în tranziție, spre deosebire de țările în care aceste industrii au avut o evoluție firească în timp, se disting prin câteva particularități și anume:

- dezvoltare asimetrică și fluctuantă;
- deschidere și o receptivitate mai mare față de oferta internațională;
- dezechilibre între oferta autohtonă de produse și cerere.

O altă caracteristică, generală, a pieței produselor culturale, este volatilitatea generată de faptul că ea depinde în întregime de gust și percepții estetice, care au o accentuată notă subiectivă, cu efecte imprevizibile în planul cererii.

Materia primă a acestui sector este creativitatea umană.

Industriile culturale stimulează însă nu numai dezvoltarea creativității, componentă esențială și uneori subestimată a avuției naționale, ci stopează sau cel puțin reduc exodul de talente și de capacități creative, fenomen caracteristic țărilor în curs de dezvoltare.

Prin absorbția potențialului creativ și valorificarea lui, industriile culturale evită pierderea identității culturale a comunităților umane și implicit transformarea lor doar în consumatori pasivi de cultură exogenă, absente de pe piața mondială de bunuri și servicii culturale.

Industriile culturale sunt considerate, la nivelul Uniunii Europene, ca o parte vitală a identității europene și ca o sursă de creativitate care trebuie să configureze dezvoltările viitoare ale integrării europene.

Sectorul comercial al bunurilor culturale reproductibile are implicații profunde asupra dezvoltării umane, întrucât facilitează libertatea de exprimare, accesul la cultură, participarea la viața culturală, într-un cuvânt, satisfacerea drepturilor fundamentale ale persoanei.

Strategia de dezvoltare a industriilor culturale se înscrie în mod natural într-o strategie intersectorială, întrucât articularea soluțiilor legislative, a mecanismelor economice, financiare și fiscale, este indispensabilă.

Spre deosebire de alte țări, unde dezvoltarea industriilor culturale a dus la concentrarea acestora și la crearea de trusturi multinaționale, în România industriile culturale se structurează sub forma unui sector mobil și flexibil de întreprinderi mici și mijlocii.

Deși inegal dezvoltate, IMM din acest domeniu constituie un factor important de absorbție a resurselor umane înalt pregătite, dar și a unei părți din forța de muncă disponibilizată. Pentru unele regiuni și comunități locale, ele se manifestă ca un instrument de creștere și de relansare economică.

Prin intermediul IMM din sectorul culturii se promovează alternative economice și sociale eficace și se modelează comportamentul economic al consumatorului. Mai mult decât atât, la nivelul industriilor creative, IMM pot

avea o contribuție semnificativă și în domeniul exportului și, în egală măsură, în reducerea importurilor.

Analiza evoluției macroeconomice și a mediului de afaceri din țara noastră a evidențiat faptul că dezvoltarea IMM, inclusiv a celor din sectorul cultural, a întâmpinat o serie de bariere, precum incoerența și inconsecvența cadrului normativ, mai ales a celui financiar-fiscal, accesul redus la credite, lipsa de experiență și de cultură antreprenorială a întreprinzătorilor.

Depășirea acestor bariere necesită o abordare orizontală, prin dezvoltarea de instrumente de sprijin și a unui cadru de reglementare care să le permită să-și dezvolte inițiativele, să-și exploateze ideile și să construiască afaceri pe baza oportunităților existente. Acest cadru trebuie să asigure accesul real al IMM-urilor la tehnologie, finanțări, cercetare și dezvoltare și la celelalte condiții ale unui mediu competitiv.

Obiectivele Guvernului României privind întreprinderile mici și mijlocii din sectorul productiv se referă implicit și la industriile culturale. Măsurile preconizate pentru perioada 2004–2007 includ:

- sprijin investițional care să compenseze insuficiența capitalului propriu;
- sprijin pentru pătrunderea pe piața de capital;
- oferirea de garanții pentru obținerea de credite și oferirea de credite subvenționate;
- granturi pentru susținerea IMM industriale în zone defavorizate din punct de vedere economic;
- finanțarea de centre interregionale pentru calificarea resurselor umane;
- asigurarea de consultanță pentru demararea afacerilor;
- sprijin pentru îmbunătățirea managementului IMM.

6.2.1. Industria cărții

Strategia în domeniul industriei cărții trebuie să se adreseze celor trei segmente care constituie „lanțul” cărții, respectiv: imprimărie, editare și difuzare. Aceste segmente au cunoscut cele mai radicale restructurări care, însă, trebuie continuate începând cu inițiative legislative și continuând cu adoptarea de instrumente financiare și fiscale adecvate domeniului.

Toate programele și acțiunile inițiate în industria cărții au două obiective principale:

- facilitarea accesului la informație și cultură;
- promovarea creației și a creatorilor români.
- Premisele dezvoltării acestei industrii sunt:
- ridicarea nivelului de pregătire a populației prin sistemul de învățământ și educație permanentă care a extins categoriile de public capabile să consume bunuri simbolice;

- progresul tehnologic și dezvoltarea echipamentelor performante de culegere și imprimare;
- dezvoltarea căilor de comunicație și creșterea accesibilității lor, care a permis extinderea și structurarea sistemelor de difuzare.

Ca și în celelalte țări în tranziție, industria cărții din țara noastră a înregistrat o serie de particularități:

- dezvoltare explozivă, la începutul anilor '90, numărul editurilor crescând de la 22 la peste 2.000;
- creșterea exponențială a agenților economici din sistemul de difuzare, în paralel cu fragmentarea și disoluția sistemului de difuzare de stat;
- schimbarea radicală a portofoliului de lucrări tipărite, cu reorientarea către cărți interzise în perioada comunistă și către traduceri;
- creșterea exponențială a tirajelor medii, urmată la scurt timp, de o reducere la fel de masivă, ca urmare a reculului pe care l-a înregistrat lectura în contextul diversificării ofertei de produse culturale;
- sistem informațional deficitar cu privire la cerințele pieței de carte.

După mai mult de un deceniu de activitate editorială în sistem de piață, se constată:

- scăderea producției editoriale cu cca 80% față de anii 1990-1991, în condițiile în care costurile pentru apariția unei cărți au crescut continuu;
- scăderea spectaculoasă a tirajului mediu, de la cca 12.000 la începutul anilor 90, la cca 2.500 exemplare în anul 2.000;
- scăderea cu cca 90% a numărului de edituri active, nu prin fuziune și comasare, ci prin dizolvare.

Mutații semnificative se înregistrează și la nivelul domeniilor de editare. În ultimul deceniu se constată o scădere sensibilă a cărților pentru copii și tineret, care la nivelul anului 2000 reprezintă doar 5,48% din totalul titlurilor editate. O situație similară se înregistrează și în privința cărții de artă care, pe lângă numărul modest de titluri, are și tiraje din ce în ce mai reduse. Datorită scăderii lecturii în domeniul beletristicii, titlurile editate în anul 2000 reprezintă doar 11% din totalul titlurile publicate. Răspunzând intereselor de lectură ale publicului, editorii își configurează proiectele editoriale axându-se pe literatura științifică, tehnică și profesională (care reprezintă cca 31% din totalul titlurilor editate) și pe cea din domeniul științelor sociale și umane (cca 13% din total).

În privința distribuției de carte, se constată o serie de disfuncționalități, care se reflectă în întreaga industrie a cărții. În primul rând, costurile comercializării au crescut continuu, ceea ce a făcut ca o bună parte a riscurilor acestei comercializări să fie preluate de către editori. Ca alternativă la această situație, marile edituri și-au creat propriul sistem de distribuție și propriul lanț de librării care, însă, nu acoperă semnificativ piața de carte.

Noile tehnologii ale informației au un impact important în industria cărții care se reconfigurează. Se consideră, de către mulți specialiști, că prin intermediul noilor tehnologii se poate ajunge nu numai la reconfigurarea meseriilor tradiționale din industria cărții, ci și la scăderea costurilor de editare și difuzare și, implicit, a prețului de acces la cultura scrisă, la creșterea vitezei de distribuție și chiar la modularea ofertei pentru nișele de piață.

Ca și celelalte industrii culturale clasice, industria cărții are caracteristicile modului de producție capitalist și anume: producție în serie și cantități relativ mari de produse, diviziunea accentuată a muncii și specializarea pe verticală, segmentarea etapelor de producție. Pe lângă aceste caracteristici, industria cărții se mai distinge prin caracteristici specifice industriilor culturale, precum: producerea de prototipuri, care implică costuri foarte mari pentru dezvoltarea fiecărui produs, grad ridicat de risc asociat dinamicii gusturilor și preferințelor publicului, active materiale modeste dar, în același timp, active imateriale (e.g. cesiuni de drepturi de autor) importante.

Obiectivele strategice ale Ministerului Culturii și Cultelor pentru dezvoltarea industriei cărții se axează pe:

- facilitarea accesului la cultură și carte a tuturor segmentelor de populație;
- promovarea și protejarea creatorilor și operelor lor;
- susținerea accesului larg la lucrări de referință, enciclopedii, dicționare, ediții critice, traduceri din alte spații culturale, prin sprijin acordat publicării.

În acest sens, Ministerul Culturii și Cultelor, în urma consultării cu IMM din industria cărții și cu asociațiile profesionale din domeniu, își propune, pentru perioada 2004–2007, modificarea și completarea cadrului normativ actual, în consonanță cu practicile europene în domeniu, cu precădere în următoarele direcții:

- reducerea TVA la cota zero, atât pentru activitatea editorială, cât și pentru drepturile de autor achiziționate din țară sau din străinătate;
- îmbunătățirea sistemului de impunere, în sensul obligării la plata impozitului pe profit la data încasării contravalorii produselor vândute;
- scutirea de la impunere a veniturilor provenite din subvenții și sponsorizări, destinate editării și tipăririi de carte;
- stabilirea unei cote de perisabilitate a cărților de peste 5%;
- reducerea taxelor poștale pentru expediția de carte și publicații culturale.

În același timp, Ministerul Culturii și Cultelor își propune să analizeze oportunitatea și viabilitatea demarării unui program de susținere a industriei cărții prin sprijinirea accesului difuzorilor de carte la credite cu dobânzi subvenționate, în condițiile în care aceștia au contracte ferme cu editorii și achită la facturare contravaloarea tirajelor preluate.

6.2.2. Industria fonogramelor

Ca și în cazul celorlalte industrii culturale, industria fonogramelor presupune producția și distribuția bunurilor specifice (discuri, casete audio, CD-ROM, minidisc etc.) pe scară largă și după o strategie bazată pe considerente economice. Practica mondială a demonstrat că, în timp ce publicul manifestărilor muzicale a crescut într-un ritm lent, cu toate procedeele de marketing utilizate, evident cu cheltuieli considerabile, consumul produselor tradiționale (incorporate într-un suport fizic) ale industriei fonogramelor s-a dublat în aproape toate segmentele populației.

Ca urmare, această industrie a avut un efect puternic în stimularea gustului și a intereselor muzicale, dezvoltând totodată și dimensiunea participativă a publicului.

Prezentarea „clasică” a operei muzicale, în concerte live, a devenit una din cele mai eficiente metode de promovare a produselor industriei fonogramelor. Ca rezultat al acestor practici, contactul dintre public și creatori/interpreți a crescut de sute și mii de ori.

Industria fonogramelor reprezintă, astfel, calea de ieșire din impas a creației și interpretării muzicale, în condițiile în care instituțiile publice din domeniu (filarmnici, opere, orchestre muzicale, ansambluri și formații de diferite genuri etc.) întâmpină numeroase dificultăți materiale și funcționale în prezentarea ofertei specifice.

Astfel, creația și interpretarea incorporate în acest produse culturale pot fi produse, reproduse, stocate și difuzate în mod repetat, ajungând la un număr nelimitat de segmente de consumatori.

Satisfacerea cererii locale în domeniu nu mai trebuie astfel rezolvată doar prin creșterea numărului de instituții culturale și colective locale, ci prin dezvoltarea căilor de acces a comunităților umane la produsele acestei industrii culturale.

Industria fonogramelor generează o diversificare a tipurilor de structuri, profesii și îndeletniciri, ca de pildă: întreprinderi producătoare de echipamente sonore și de reproducere, întreprinderi producătoare și editoare de fonograme, întreprinderi de difuzare și comercializare prin diverse sisteme, structuri de marketing și publicitate, etc. De la ideea care stă la baza creației și până la reproducerea operei în tiraje comerciale se dezvoltă o întreagă „industrie intelectuală” ce reunește profesii, meserii și îndeletniciri dintre cele mai diverse: textier, armonist, aranjor, orchestrator, advertiser, marketer etc.

Dezvoltarea industriei fonogramelor permite o nouă abordare a relațiilor culturale și a schimburilor artistice între comunități, regiuni și arii culturale. În acest sens, schimburile artistice, bazate pe contacte directe între public și creatori/interpreți, sunt complinite cu importul/exportul și circulația liberă a produselor respective. De asemenea, industria fonogramelor face posibilă o nouă abordare a statutului creatorului și artistului executant și interpret care, pe

lângă recompensa psihologică oferită prin contactul nemijlocit cu publicul, are și multe alte recompense de ordin moral și material. Astăzi, faima lor traversează frontiere, având acces potențial la o piață echivalentă cu întreaga lume.

Și în acest domeniu, modelul industrial de producere și difuzare a operelor și a prestațiilor artistice contribuie la democratizarea actului cultural, la promovarea identității comunităților și la celebrarea diversității.

Strategia Ministerului Culturii și Cultelor în acest domeniu susține producția și comercializarea eficientă a ofertei specifice, astfel încât să satisfacă și cererea, dar să vină și în sprijinul autorilor, interpreților și al producătorilor.

Măsurile preconizate în domeniu trebuie să pornească de la aplicarea eficientă a cadrului normativ privind protejarea dreptului de autor și a drepturilor conexe, potrivit obligațiilor internaționale asumate de România.

Aceste măsuri vizează cu prioritate sancționarea încălcărilor dreptului de autor, cunoscute în genere sub denumirea de piraterie. Combaterea acțiunilor ilicite în acest domeniu impune Oficiului Român pentru Drepturile de Autor să colaboreze cu structurile și autoritățile publice care au competențe în domeniu.

Combaterea pirateriei din domeniul fonogramelor este de natură să asigure protejarea drepturilor de proprietate intelectuală și să diminueze evaziunea fiscală.

Strategia în acest domeniu prevede articularea instrumentelor sancționatorii/punitive cu instrumentele nonregulatorii: informare, educare și conștientizare.

Acest demers privește în egală măsură consumatorul de produse pirat și autoritățile însărcinate cu respectarea cadrului normativ specific, cu atât mai mult, cu cât industria fonogramelor a cunoscut în ultimii ani o dezvoltare de excepție în România.

În același timp, această strategie, plecând de la dezvoltarea noilor servicii de comunicare, trebuie să vizeze nu numai mediul tradițional, fizic, analog, ci și noul mediu cultural și informațional, cu toate oportunitățile și efectele pe care acesta le presupune. Astfel, pirateria și utilizările neautorizate de opere și prestații în mediul digital *on-line* trebuie să fie combătute cu noi reglementări și metode de intervenție.

Printre problemele care trebuie să fie în atenția decidenților se numără și cele legate de accesul categoriilor largi de populație la creațiile muzicale puse în circulație numai în mediul virtual, ceea ce ridică problema accesului la echipamentele necesare.

O altă problemă, aflată pe agenda internațională a decidenților și specialiștilor, este cea a depozitului legal pentru produsele culturale difuzate pe Internet, *off-line* și *on-line*.

6.2.3. Industria filmului

Cinematografia românească are, alături de industria editorială, o tradiție remarcabilă, care a pus cel mai bine în valoare creativitatea românească, introducând creațiile autohtone în circuitul mondial de valori.

Pornind de la aceste considerente, Centrul Național al Cinematografiei și-a construit o strategie de dezvoltare a sectorului pentru perioada 2004–2007, prin care urmează a fi puse în aplicare și dezvoltate elementele de nouitate incorporate în noile soluții legislative promovate de Legea cinematografiei nr. 630/2002. În acest sens, urmează a se demara privatizarea unui segment important al distribuției și difuzării de filme, în scopul creării unei piețe concurențiale, libere, de natură să diversifice și să dezvolte oferta de filme, să asigure accesul cât mai larg al cetățenilor la aceste bunuri culturale și implicit să revigoreze acest sector de activitate economică.

O atenție deosebită se acordă armonizării strategiei naționale cu politicile europene în domeniu și, prin aceasta, valorificarea tuturor posibilităților oferite de mecanismele și structurile europene și comunitare.

Strategia națională în domeniul cinematografiei, concepută de Centrul Național al Cinematografiei pentru perioada 2004–2007, este axată pe următoarele direcții principale de acțiune:

- dezvoltarea industriei filmului;
- dezvoltarea și diversificarea pieței românești;
- promovarea creativității tinerilor și valorificarea experienței generațiilor consacrate de regizori, actori, scenariști etc.;
- promovarea filmului românesc prin diverse metode de marketing;
- cooperare internațională și participare la programele și structurile europene specializate din domeniu;
- elaborarea unui program investițional, de natură să asigure reabilitarea, conservarea și punerea în valoare a patrimoniului cinematografiei naționale.

Dezvoltarea industriei filmului și a pieței specifice impune un sistem complex de măsuri administrative, legislative, financiare, organizaționale cu privire la cele trei segmente esențiale ale sectorului cinematografiei:

- producția de filme;
- distribuția și difuzarea de filme;
- serviciile cinematografice conexe.

Dacă în perioada 2001–2003, eforturile Centrului Național al Cinematografiei s-au axat în principal pe dezvoltarea producției de filme și depășirea situației de criză în care aceasta s-a aflat, pentru etapa 2003–2007, se prevede revitalizarea segmentului de distribuție și difuzare de filme, având în vedere că pentru dezvoltarea unei piețe concurențiale de difuzare a filmelor este necesară promovarea unor soluții normative, care să vizeze în principal restructurarea

sistemului „de stat” moștenit și, ulterior, privatizarea unui segment important al acestuia.

În paralel cu dezvoltarea producției de filme, dezvoltarea serviciilor cinematografice conexe reprezintă o altă direcție importantă de acțiune. Aceasta cu atât mai mult, cu cât experiența precedentă a evidențiat deficiențele legate de utilizarea serviciilor specializate din alte țări, în lipsa unei oferte competitive autohtone.

Plecând de la experiența recentă, când piața românească a fost inundată cu producții cinematografice străine, extrem de ieftine, de categorie B, atât în sălile de cinematograf, cât și la posturile de televiziune, ceea ce a determinat o scădere drastică a interesului distribuitorilor și difuzorilor de filme, precum și a posturilor de televiziune, pentru difuzarea filmelor românești, în perioada 2004–2007 se va da prioritate promovării creativității și promovării filmului românesc.

Pe de altă parte, stagnarea producției de filme românești a însemnat nu numai diminuarea ofertei autohtone, ci și subutilizarea potențialului creativ și tehnic din România.

În acest sens, Centrul Național al Cinematografiei și-a asumat inițiative menite să potențeze creativitatea în domeniul cinematografiei și să readucă publicul spectator și telespectator către filmul românesc, prin:

- promovarea filmului românesc la posturile de televiziune;
- demararea programului „Videoteca pentru toți”, care promovează filmul românesc prin videograme comerciale;
- inițierea programului „Cinematograful la sate”, prin care se va asigura accesul la această categorie de bunuri culturale pentru locuitorii satelor;
- continuarea „Programul de cultură cinematografică”, realizat prin Cinemateca Română;
- promovarea filmului românesc prin susținerea logistică și financiară a participării la festivaluri și concursuri internaționale în diverse arii geografice;
- premierea anuală a creatorilor români;
- intensificarea cooperării internaționale și a participării la programele și structurile europene specializate din domeniu.

Relansarea industriei și pieței de filme din țara noastră depinde în mare măsură de ritmul de adoptare a mecanismelor europene și comunitare, ca și de capacitatea de cooperare a profesioniștilor din cinematografia română cu industria cinematografică europeană. În acest sens, un element extrem de important al strategiei naționale în domeniul cinematografiei îl reprezintă participarea la Fondul European Eurimages.

6.3. Turismul cultural

Turismul reprezintă o resursă importantă de dezvoltare durabilă, de bunăstare economică a regiunilor și de creare a unui număr important de locuri de muncă.

Strategia națională de dezvoltare regională prevede în acest domeniu, stimularea turismului alternativ sub forma turismului rural și a turismului cultural și religios, a altor tipuri de turism ce se adresează unor nișe de piață.

Potențialul turistic al țării noastre se bazează, în principal, pe utilizarea mediului natural (frumusețea peisajului) și a moștenirii culturale. Cultura potențează, așadar, valoarea ofertei turistice. Însă și turismul cultural se confruntă cu aceleași probleme ca și celelalte forme de turism:

- infrastructură generală (îndeosebi a căilor de comunicație) deficitară – inadecvată și uzată moral;
- insuficientă atractivitate pentru investiții;
- unități hoteliere cu facilități și dotări învechite și cu indici de utilizare în scădere;
- forță de muncă relativ scăzută, slab pregătită și în mare parte instabilă;
- servicii de informare și promovare slab dezvoltate.

Ca urmare, se constată scăderea numărului total de turiști români și străini și creșterea cheltuielilor medii per turist.

În cazul turismului cultural, deficiențele menționate mai sus se agregă cu cele specifice, precum:

- insuficiente rute de turism cultural;
- neincluderea în rutele turistice practicate a patrimoniului cultural din regiunea sau zona respectivă;
- lipsa facilităților hoteliere și de alimentație publică din vecinătatea monumentelor istorice sau a locurilor tradiționale de desfășurare a unor evenimente culturale;
- insuficienta cunoaștere de către exponenții industriei turistice a potențialului cultural regional;
- pasivitatea autorităților locale și a comunităților în promovarea potențialului cultural de care dispun prin intermediul turismului.

În proiectarea strategiei de dezvoltare a turismului cultural pentru perioada 2004–2007, Ministerul Culturii și Cultelor pleacă de la constatarea interdependenței între turismul cultural, turismul rural și turismul religios, disocierea lor fiind doar de natură metodologică, întrucât în realitate oferta turismul rural nu se poate dezvolta decât în zonele în care tradițiile și obiceiurile locale – parte a patrimoniului cultural intangibil – se păstrează și sunt promovate. În același sens, turismul religios are și o importantă dimensiune culturală, atât prin patrimoniul imobil cât și prin cel mobil deținut de lăcașurile de cult.

Și în turismul cultural, ca și în celelalte forme de turism, sunt necesare măsuri care să contribuie la modernizarea infrastructurii, dezvoltarea componentei de marketing și promovare a potențialului local, îmbunătățirea calității serviciilor. Aceste măsuri includ:

- investiții în protejarea și punerea în valoare a patrimoniului cultural din fiecare regiune;
- reabilitarea infrastructurii culturale cu potențial turistic;
- dezvoltarea infrastructurii *soft*, prin relevarea exactă a amplasării bunurilor din patrimoniul cultural național – plăcuțe și semne indicatoare, hărți zonale detaliate, pliante și alte materiale promoționale și de informare culturală;
- asumarea gestiunii complexe a patrimoniului cultural construit, ce este oferit consumului turistic;
- abordarea sistemică a pieței și a potențialului existent, care să grupeze într-un cadru coerent strategiile de dezvoltare a turismului cultural ale tuturor actorilor publici și privați din fiecare regiune;
- dezvoltarea unui sistem de servicii de sprijin pentru turismul cultural: realizarea de studii de piață, cursuri de calificare pentru resursele umane din domeniu, consiliere și campanii de marketing cu adresabilitate specifică diverselor segmente de consumatori;
- stimularea comunităților locale pentru participarea cu proiecte de turism cultural în cadrul programelor de sprijin dezvoltate prin fondurile structurale ale Uniunii Europene, precum Programul Phare pentru turism etc.

Și în domeniul turismului cultural, promovarea parteneriatului public – privat este o componentă importantă a strategiei de dezvoltare durabilă în context regional.

Toate aceste obiective strategice devin realizabile numai în măsura în care comunitățile locale și autoritățile regionale vor adopta o atitudine pro-activă și se vor implica *de facto* în configurarea unei oferte turistice proprii, atractive, diversificate și responsabile. În această perspectivă, oferta de turism cultural nu se va mai adresa în exclusivitate nonrezidenților, ci așa cum rezultă din conceptul de „turism responsabil”, ea va satisface și interesele comunității locale.

Dezvoltarea turismului rural, cultural și religios consolidează veniturile obținute de comunitățile locale și contribuie la rezolvarea problemelor legate de ocupare, îndeosebi a femeilor din mediul rural.

Importanța turismului cultural impune dezvoltarea lui atât din rațiuni economice, cât și din considerente sociale.

6.4. Formarea resurselor umane

Dezvoltarea capitalului uman din sectorul culturii urmărește, pe de o parte, utilizarea eficientă a capacităților existente, cu experiența și potențialul lor creativ, iar pe de altă parte, formarea unor noi generații de specialiști care să administreze, să disemineze și să promoveze valorile și tradițiile culturale și să gestioneze viața spirituală a comunităților umane.

Formarea profesională a resurselor umane din sectorul culturii este o componentă a strategiei intersectoriale la care contribuie sectorul învățământului, prin toate structurile lui, Ministerul Culturii și Cultelor prin Centrul pentru Formare, Educație Permanentă și Management în Domeniul Culturii, departamentele responsabile din domeniul muncii și protecției sociale, precum și asociațiile profesionale.

După cum se precizează și în legislația domeniului, pregătirea de bază a personalului din instituțiile culturale se asigură de către Ministerul Educației, Cercetării și Tineretului.

În Legea muzeelor și a colecțiilor publice din anul 2003, art. 30 lit. 1, se arată că: „În vederea pregătirii specialiștilor și a personalului auxiliar din domeniul muzeelor și al colecțiilor publice...” Ministerul Culturii și Cultelor colaborează cu Ministerul Educației și Cercetării și cu Ministerul Muncii. De asemenea, art. 49 din Legea bibliotecilor nr. 334/2002 prevede că: „pregătirea personalului de specialitate din biblioteci se asigură de către Ministerul Educației și Cercetării, cu consultarea asociațiilor profesionale de profil, prin: cursuri opționale la nivel liceal, învățământ postliceal, învățământ superior de lungă și scurtă durată, inclusiv învățământ la distanță, cursuri postuniversitare, programe de masterat și doctorat, precum și prin alte forme de pregătire profesională”.

Diversitatea tipologică a personalului din biblioteci, care cuprinde: bibliotecari, bibliografi, cercetători, redactori, documentariști, conservatori, restauratori, ingineri de sistem, informaticieni, operatori, analiști, custozi etc., pe de o parte, inițierea noilor veniți în sistem și cerința actualizării permanente a cunoștințelor profesionale, pe de altă parte, antrenează toate structurile formative competente. În acest sens, un rol important îl are Centrul pentru Formare, Educație Permanentă și Management în Domeniul Culturii, din subordinea Ministerului Culturii și Cultelor.

Centrul organizează programe de formare profesională inițială și formare profesională continuă pentru toate categoriile de personal din instituțiile publice de cultură. În ultimii ani Centrul a organizat cursuri și pentru alte persoane, care au dorit să-și însușească cunoștințe și deprinderi profesionale în domenii pentru care sistemul formal de învățământ are o ofertă redusă: muzeografi, bibliotecari, conservatori, restauratori ș.a. În același timp, Centrul este abilitat să pregătească și să ofere atestate pentru unele profesii liberale din domeniul culturii: impresariat artistic, traducători, artiști interpreți etc.

Programele Centrului prevăd trei stadii de pregătire. Primul stadiu, de formare inițială, oferă cursanților cunoștințele de bază din domeniile biblioteconomie, muzeologie, conservare și restaurare, management cultural etc. Stadiul al doilea le facilitează aprofundarea cunoștințelor pe specialități iar cel de-al treilea stadiu se finalizează cu acordarea atestatului.

Pe lângă programe de formare profesională de tipul „muzeologie generală”, „bazele bibliologiei și a științelor informării”, „bazele restaurării științifice a patrimoniului cultural mobil”, „inițiere în utilizarea calculatoarelor personale”, „conservarea preventivă a patrimoniului cultural național” etc., Centrul organizează și cursuri de specializare pe sub-domenii specifice, precum „pedagogie muzeală și animație culturală în muzee”, „Biblioteconomie. Prelucrarea, conservarea și valorificarea documentelor din colecțiile speciale”, „Biblioteconomie. Relații publice – factori de armonizare comunitară” ș.a.

Începând cu anul 2004, Ministerul Culturii și Cultelor preconizează noi programe de formare și specializare de tipul:

- cursuri intensive pentru muzeografi și bibliotecari ale căror conținuturi să pună accentul pe domenii ca artă plastică și decorativă, arheologie, numismatică, decorații, medalii, port popular, ceramică, sticlă, podoabe, carte veche, incunabule, manuscrise ș.a.; aceste cursuri vor permite pregătirea de specialiști și experți care să aplice corect ansamblul de norme privind clasarea, ocrotirea și punerea în valoare a patrimoniului cultural național;
- cursuri pentru pregătirea de specialiști în cercetarea și punerea în valoare a patrimoniului aflat în colecțiile bibliotecilor publice;
- cursuri pentru muzeografii din sectoarele care gestionează mărturii ale istoriei orale;
- cursuri de specializare în domeniul relațiilor publice, comunicării și animației culturale, pentru personalul din muzee;
- cursuri de specializare în domeniul topografiei arheologice.

În contextul activității de formare și perfecționare profesională se va acorda o atenție susținută cercetărilor științifice aplicate.

Abordarea formării profesionale în perspectivă intersectorială permite articularea cunoștințelor primite prin sistemul școlar cu informațiile și deprinderile dobândite prin practica profesională. Acest demers vizează trei tipuri de formare:

- formare cu caracter general, asumată atât de școală cât și de celelalte structuri formative, care să pună însă accentul, pe lângă achiziția cunoștințelor de bază, pe deblocarea capacităților de reînvățare, de reîmprospătare a cunoștințelor, de însușirea a unor cunoștințe din domenii conexe;
- formare cu caracter tehnic, care presupune stăpânirea cunoștințelor metodologice cerute la locul de muncă;

- formare de ordin practic și comportamental, care să faciliteze integrarea profesională.

Promovarea ideii de performanță la nivelul resurselor umane din domeniul culturii necesită corelarea lui „a ști” cu „a face”, după cum necesită și angajamentul personal și sinergia tuturor competențelor existente în structura organizațională.

Pregătirea teoretică și cunoștințele practice ale persoanelor implicate în procesul de formare profesională trebuie să se articuleze cu aptitudinea de integrare socioprofesională și de asumare a comportamentului civic organizațional.

În perspectiva schimbărilor economice, sociale și culturale, se impun noi metode de dezvoltare educațională. În acest sens, strategia de pregătire a capitalului uman de care are nevoie sectorul cultural trebuie să țină seama de cerințele utilizării complete a competențelor și împropățării structurii de personal cu persoane atrase din domenii conexe care să vină cu o viziune novatoare, cu noi generații de specialiști care să poată răspunde provocărilor generate de contextul național și internațional.

Această abordare va permite rezolvarea clivajului tradițional între formarea inițială, de bază, și formarea continuă. Programele de pregătire, concepute în această viziune, vor facilita și procesul de reconversie profesională, în contextul în care pe piața muncii se constată mutații semnificative de tipul excedentului unor profesii și specializări, a subutilizării unor competențe, a inegalității de șanse, inclusiv exodul creierelor, a programelor de învățământ necorelate cu cerințele reale ale economiei și vieții sociale.

Ministerul Culturii și Cultelor consideră că sistemul culturii trebuie să-și fundamenteze politica de formare a resurselor umane nu numai în funcție de criterii exterioare, ci să plece de la specificitatea sa, de la cerințele prezentului și de la schimbările care se prefigurează. În acest sens, pentru perioada 2004–2007, Ministerul Culturii și Cultelor își propune să acorde o mai mare atenție programelor de „formare a formatorilor”. Asemenea programe răspund nevoii de pregătire generală a resurselor umane dinăuntrul sistemului având și o dimensiune multiplicativă cu reverberații la nivelul întregului sector, sub forma accelerării procesului de pregătire, a reducerii costurilor necesare și a valorificării potențialului de creativitate de care dispune.

Strategia de formare a resurselor umane, pentru diverse segmente ale sectorului cultural, va acorda un loc important educării și stimulării creativității. În acest sens, în cadrul cursurilor teoretice și practice organizate de Centru se vor iniția *workshop*-uri și alte tehnici de stimulare a creativității precum: *brainstorming*, analize SWOT, metoda sinecticii, metoda matriceală și alte logici combinatorii, tehnica Phillips 66, tehnica Delphi, metoda „celor șapte pălării”, reuniunea panel ș.a.

Eficiența procesului de formare profesională este condiționată, însă, de compatibilitatea curriculum-ului cu nevoile reale ale fiecărei instituții, localități,

regiuni. În același timp, această eficiență este potențată numai dacă structurile implicate în procesul de profesionalizare își structurează oferta educațională pe metode de stimulare a creativității și de utilizare a instrumentelor creative.

Dezvoltarea regională și obiectivele descentralizării și desconcentrării, determină o abordare nuanțată a procesului de formare a capitalului uman din cultură, în sensul adecvării programelor la cerințele comunităților locale și particularitățile regionale. În cele opt regiuni de dezvoltare există structuri educaționale și științifice, competențe umane și capacități organizaționale la nivelul serviciilor desconcentrate ale Ministerului Culturii și Cultelor, capabile să răspundă cerințelor de formare profesională ale resurselor umane locale.

Așadar, pentru perioada 2004–2007, Ministerul Culturii și Cultelor își propune experimentarea unei rețele de centre regionale de formare profesională a capitalului uman din cultură. Desconcentrarea unor activități și competențe ale Centrului pentru Formare, Educație Permanentă și Management în Domeniul Culturii este de natură să antreneze o gamă diversificată de factori de la nivel regional și local și să stimuleze participarea specialiștilor din zonă, atât din sectorul culturii cât și din sectoarele adiacente, la dezvoltarea culturală a comunităților locale.

Pentru ca acest demers să aibă rezultatele scontate, este necesară realizarea *de facto* a parteneriatului central – local precum și a colaborării interregionale.

6.5. Stimularea creativității

Creativitatea, înțeleasă ca însușire general umană, caracteristică, în egală măsură, indivizilor și colectivităților, dar și ca activitate generatoare de nou, nu mai este, în zilele noastre, doar o problemă teoretică, ci devine o preocupare generală a întregii societăți.

Dezvoltarea economică și socială depinde de capacitatea fiecărei țări și a fiecărei culturi de a identifica, activa și valorifica potențialul de creativitate de care dispun. Cu atât mai mult, societățile aflate în tranziție la democrație și la economie de piață au nevoie de generalizarea inițiativelor creative, de o nouă strategie educațională care să potențeze performanțele indivizilor și a grupurilor sociale. Aceasta impune abandonarea practicilor tradiționale de abordare segmentară a creativității și de elaborarea unei strategii care să permită formarea în proporție de masă a indivizilor creativi.

În acest sens, este nevoie de aplicarea tehnologiilor complexe de educare a creativității întrucât, astăzi, societățile nu mai pot aștepta nașterea genilor pentru a rezolva problemele practice, economice, tehnice, sociale, culturale.

Modelarea trăsăturilor specifice personalității creative (originalitatea, imaginația, intuiția, pasiunea, tenacitatea și altele) nu este doar un atribut al sistemului școlar. Acțiunea sistemului de învățământ trebuie corelată cu pro-

gramele și proiectele instituțiilor de cultură și a structurilor neguvernamentale, de la nivel național și regional.

Așezămintele de cultură, prin relația directă cu publicul, sunt în măsură să identifice indivizii cu aptitudini și atitudini creative, al căror potențial inovativ îl pot stimula, prin oportunitățile de acces și participare la viața culturală: organizarea de cercuri și ateliere de creație, de competiții, festivaluri, expoziții ale participanților la aceste manifestări.

În contextul vieții culturale comunitare, demersurile instituțiilor din sistemul culturii vor fi corelate cu cele ale școlii, familiei, ale altor factori sociali. În mediul rural, acești factori au un rol decisiv în păstrarea identității culturale a colectivităților, în recuperarea tradițiilor și a obiceiurilor, a meșteșugurilor și a creației folclorice.

Cercetările realizate în țara noastră pe indivizi înalt creativi au demonstrat că aceștia au așteptări exprese de la societate și de la factorii de decizie de la nivel național și local, în legătură cu politica de stimulare a creativității. În acest sens, se menționează:

- garantarea libertății de creație și de exprimare;
- recompensarea materială și recunoașterea publică a creațiilor valoroase;
- crearea mediului competitiv care să stimuleze motivația creativă și atitudinile inovatoare;
- asigurarea unor condiții prielnice de viață și de muncă pentru creatori și artiști;
- asigurarea protecției lor sociale;
- asigurarea respectului și a dreptului la demnitate al creatorilor;
- facilitarea contactelor și a mobilității creatorilor și artiștilor;
- promovarea și punerea în valoare a creațiilor și prestațiilor artistice, facilitarea circulației lor neîngrădite, în țară și în afara granițelor.

Între factorii care stimulează creativitatea umană și de care trebuie să țină seama toate instanțele culturale și educaționale, se menționează:

- factorul material;
- recompensele morale;
- climatul competițional;
- încrederea consumatorilor de cultură în valoarea ofertei culturale și în valoarea creatorilor români;
- oportunitățile de promovare profesională și socială.

Prin strategii intersectoriale, sistemul instituțiilor de cultură dezvoltă parteneriate cu sistemul instituțiilor de învățământ și cu structurile societății civile pentru abordarea complexă a creativității, pentru potențarea capacităților existente, pentru blocarea factorilor inhibitori și stimularea creativității tinerilor. Creatorii investigați cu prilejul anchetelor sociologice au evidențiat structurile sociale care pot susține capacitățile creative din domeniul artei, literaturii, știin-

ței, tehnicii etc.: unitățile școlare, structurile puterii locale și factorii de decizie de la nivel național, asociațiile profesionale, mijloacele de comunicare în masă, organizațiile neguvernamentale care dezvoltă proiecte în acest domeniu, dar și agenții economici interesați de rezultatele creației științifice și tehnice, de operele culturale și prestațiile artistice.

Din această perspectivă, elementele unei strategii de susținere a creativității la scară națională sunt:

- educarea creativității în școală;
- facilitarea accesului creatorilor la informație și cultură;
- elaborarea unui cadru normativ stimulat;
- asigurarea resurselor materiale necesare funcționării structurilor care facilitează actul creator și accesul la creație;
- valorificarea și reconsiderarea operelor create în perioadele anterioare;
- stimularea nucleelor de creatori și artiști din diverse comunități și zone;
- renunțarea la birocrație, imobilism și lipsă de transparență, la toate nivelurile manageriale.

Creatorii sunt nu numai producători, ci și consumatori de cultură. Indiferent de domeniul în care se manifestă, cultura creatorilor include informații și cunoștințe științifice, umaniste, tehnice fundamentale. Acestea le stimulează imaginația și spiritul critic, motivația de „a cerceta”, îi ajută să nu repete demersurile inovative întreprinse în alte spații culturale și în alte perioade. Oricât de înzestrat este un creator, el nu rezistă în competiție cu ceilalți, decât prin alimentarea talentului și a culturii sale cu informații bogate, recente și fluente.

În acest sens, creatorii trebuie să aibă acces la un sistem informațional național, a cărui eficiență presupune:

- investiții consistente în structuri deținătoare de informații;
- acces liber la informații;
- proiectarea și realizarea unor servicii specializate în oferta de informații, racordate la Sistemul Național Informatizat;
- educația informațională – formarea capacităților și a deprinderilor de utilizare a tehnologiilor IT;
- formarea de specialiști în domeniul programelor pentru calculator, a bazelor de date digitizate și a altor aplicații ale serviciilor de comunicare *on-line*;
- susținerea publicațiilor de specialitate care să faciliteze comunicarea operelor nou create.

Inițiativele creatoare se manifestă în egală măsură la nivelul serviciilor culturale. Acest context presupune creativitate din următoarele rațiuni:

- patrimoniul de care dispun instituțiile și așezămintele culturale, îndeosebi muzeele și bibliotecile – colecții de carte rară și manuscrise, pa-

trimoniu muzeistic etc. -, trebuie valorificat cu responsabilitate și competență, prin soluții și metode creative;

- relațiile cu publicul consumator de cultură, care este eterogen din punct de vedere socio-cultural, al intereselor informaționale și al orizontului de așteptări, trebuie abordate într-o perspectivă care să permită dialogul valorizant cu operele culturale, dialog care stimulează la rândul său capacitățile creative ale indivizilor. Indivizii noncreativi sunt tot mai rar acceptați și în mod natural marginalizați, șansa fiind a celor competitivi datorită potențialului lor creator.

Creativitatea se manifestă deci ca o dimensiune a rolului cultural asumat în spațiul serviciilor culturale.

Strategia sectorului cultural nu poate deveni funcțională fără antrenarea forțelor creative de care dispune societatea, la nivel național și regional.

Între țintele strategice privind sprijinirea și dezvoltarea artelor și a culturii, Strategia elaborată în cadrul proiectului RO 1709-01, realizat în cadrul Programului Phare, menționează: stimularea creativității, respectarea drepturilor de autor și a drepturilor conexe, promovarea creațiilor și a producțiilor artistice.

Creativitatea este, în același timp, un drept fundamental al omului, prevăzut, între altele, în Pactul Internațional privind drepturile civile și politice, în Pactul internațional privind drepturile economice, sociale și culturale, în Convenția Europeană a Drepturilor Omului și, recent, în Carta Drepturilor Fundamentale a Uniunii Europene.

Creativitatea înseamnă libertatea de gândire și libertate de exprimare, care include și libertatea de exprimare artistică. Mai mult decât atât, creatorii sunt îndrituiți la protecția drepturilor lor economice, sociale și culturale ca orice persoană, iar exprimarea lor creatoare este proprietatea lor și protejată ca atare.

Creativitatea nu numai că se află în centrul societății bazate pe cunoaștere, ea reprezintă însuși motorul care menține în funcțiune economia bazată pe cunoaștere, având astfel un impact asupra prosperității viitoare a țărilor, de nebănuit acum câteva decenii. În același timp, se constată interdependența dintre creativitatea tehnologică, tehnică, și cea literar-artistică și științifică, una furnizând suportul, serviciile de comunicare, iar cealaltă umplându-le cu „conținut”. Astfel, dezvoltarea furnizorilor de servicii este condiționată direct de dezvoltarea furnizorilor de conținut și, în acest fel, de dezvoltarea și stimularea creativității.

Stimularea creativității a devenit unul din principalele obiective strategice ale politicilor publice.

Creativitatea leagă politicile culturale cu cele pentru educație, cu politicile pentru dezvoltarea pieței libere și a mediului de afaceri precum și cu politicile sociale, recunoscându-se astfel locul central al creativității în muncă, în viață și în activitățile de timp liber.

Decidenților le revine responsabilitatea de a crea un cadru normativ care să nu fie limitativ și rigid ci, dimpotrivă, să realizeze un echilibru între interesele și nevoile legitime ale creatorilor, pe de o parte, ale industriilor culturale, pe de altă parte, răspunzând, în același timp, nevoilor și intereselor publicului.

CAPITOLUL 7

FUNDAMENTAREA ȘTIINȚIFICĂ A STRATEGIILOR DIN DOMENIUL CULTURII

Participarea serviciilor culturale la procesul complex de dezvoltare umană impune asigurarea adresabilității ofertei lor. Pentru aceasta, ofertanții de cultură au nevoie de informații complete, fluente și actualizate, obținute prin investigația științifică a cerințelor culturale ale populației, a mutațiilor care se produc la nivelul cererii și a consumului de cultură. Așa cum agenții economici nu pot lua decizii pertinente fără a studia cerințele pieței, nici managerii culturali nu pot elabora programe și proiecte pertinente fără analiza complexă a utilizatorilor.

Cele mai pertinente informații în serviciul deciziei culturale se obțin prin cercetarea inter- și pluridisciplinară a problematicii menționate mai sus. În acest sens, cercetarea sociologică și juridică este complinită de metodele și instrumentele analizei economice, psihologice, estetice, antropologice etc.

Un instrument eficient pentru evaluarea posibilităților de elaborare a unor noi programe și proiecte culturale ca și pentru fundamentarea deciziilor la nivel de regiuni, organizații și grupuri sociale este analiza SWOT. Acest tip de analiză servește și altor actori implicați în rezolvarea problemelor specifice unei regiuni, fiind în măsură să potențeze sinergiile locale și să faciliteze canalizarea optimă a procesului decizional și a resurselor existente. Analiza SWOT este utilă, totodată, în procesul de elaborare a strategiilor alternative, pentru a face față în mod eficient la evoluțiile posibile și probabile ale mediului economic și sociocultural.

Factorii-cheie care configurează matricea SWOT sunt: punctele forte, punctele slabe – ca factori interni ai sistemului și oportunitățile și amenințările – din mediul extern.

Identificarea punctelor forte implică determinarea avantajelor, implicit a activităților ce se realizează cu succes. Identificarea punctelor slabe permite determinarea activităților care trebuie supuse unui proces de ameliorare și a situațiilor care trebuie evitate. Identificarea oportunităților presupune determinarea tendințelor pozitive cu impact asupra sistemului analizat, în timp ce identificarea amenințărilor constă în determinarea obstacolelor, a tendințelor negative din societate, receptate la nivelul sistemului.

Plecând de la situația actuală a sectorului cultural, determinată prin analize statistice și evaluări generale, prezentate la Forumul Național al Culturii

- organizat de Ministerul Culturii și Cultelor sub patronajul președintelui țării, în anul 2002, precedat de forumurile culturale zonale de la Iași, Craiova, Constanța, Cluj și Timișoara, la diverse manifestări științifice și reuniuni ale

specialiștilor, o analiză SWOT a sectorului culturii cuprinde următoarele elemente:

punctele forte

- tradiții culturale puternice, atât în mediul urban cât și în mediul rural;
- un cadrul normativ specific, modern și compatibil cu standardele europene în materie;
- potențial creativ de excepție;
- patrimoniu cultural divers, bogat și localizat în toate regiunile;
- conștientizarea nevoii de restructurare și întărire a capacității instituționale;
- interes larg pentru consumul de cultură și deprinderi consolidate de participare la viața culturală;
- accentuarea interesului societății civile față de problemele majore ale culturii;
- constituirea mediului competițional în cultură și diversificarea formelor de exprimare artistică;

punctele slabe

- resurse bugetare relativ limitate și număr redus de surse alternative;
- infrastructură învechită și echipamente culturale insuficiente și inegal repartizate;
- resurse umane inegal pregătite pentru noile exigențe ale dezvoltării culturale sau insuficient utilizate;
- aplicarea aleatorie a metodelor moderne de management și marketing;
- sistem informațional deficitar, sub aspectul datelor specifice regiunilor și zonelor;
- deficiențe în identificarea priorităților de finanțare și de susținere logistică a serviciilor culturale;

oportunități

- recunoașterea rolului culturii ca factor de dezvoltare durabilă și de solidaritate și coeziune socială;
- participarea la schimbul mondial de valori și contribuția la capitalul cultural mondial;
- creșterea capacității antreprenoriale și a interesului pentru oportunitățile oferite de cultură în planul dezvoltării economice;
- creșterea interesului mediului de afaceri pentru investiții în sectorul cultural, cu precădere în media și în activități de turism cultural;

- structuri multiple și active ale societății civile;

amenințări

- poziția secundară a sectorului cultural în competiția cu celelalte sectoare pentru accesul la resursele bugetare;
- funcționalitatea deficitară a comunicării intersectoriale și interministeriale;
- perpetuarea, în diverse segmente sociale, a unor mentalități anacronice cu privire la locul și rolul culturii în dezvoltarea societății;
- insuficiența și necristalizarea soluțiilor autohtone, la impactul fenomenului globalizării asupra domeniului culturii.

O asemenea analiză trebuie folosită în mod creativ, actualizată permanent, în raport cu evoluțiile interne și externe și folosită ca fundament pentru diversificarea țăintelor strategice și a programelor de dezvoltare culturală.

Informațiile necesare fundamentării deciziilor la nivel național și regional, al organizațiilor culturale, se obțin atât cu ajutorul statisticilor și al studiilor documentare, cât și prin cercetarea directă a vieții culturale, a cererii și a nevoilor de consum ale populației. În egală măsură, trebuie investigată oferta creatorilor și a producătorilor de cultură care, prin diversificarea și înnoirea continuă a mijloacelor și formelor de exprimare artistică, influențează nivelul de așteptări al consumatorilor și modelează gustul public.

Statisticile și documentele utile managerilor culturali permit evaluări și analize ale mediului demografic, economic, tehnologic, cultural etc., în care se situează oferta lor.

În acest sens, informațiile despre caracteristicile consumatorilor reali și potențiali legate de vârstă, sex, ocupație, venit, nivel de instrucție, inclusiv numărul de locuitori din localitatea sau regiunea respectivă, sunt indispensabile deciziei în domeniu, influențând în mare măsură performanțele serviciilor culturale.

La fel de importante sunt datele despre mediul economic, caracterizat cu ajutorul unor indicatori precum: ramurile economice dominante în regiunea, zona sau localitatea țintă, resursele materiale sau financiare existente în zonă, gradul de ocupare al resurselor umane, gradul de înzestrare al gospodăriilor, inclusiv cu echipamente de practică culturală. Dimensiunea tehnologică este cea mai dinamică componentă a mediului, fiind extrem de importantă pentru configurarea programelor și a proiectelor culturale, având în vedere că dezvoltarea tehnologiilor informaționale produce schimbări radicale în însuși modul cum se creează, se înmagazinează, se comunică și se utilizează informația culturală.

Strategiile culturale sunt condiționate de asemenea de ansamblul valorilor, normelor, credințelor, cutumelor etc. specifice comunităților umane, într-un cuvânt de mediul cultural.

Elaborarea strategiei culturale necesită informații obiective despre dimensiunile și particularitățile cererii de cultură. În acest scop, Ministerul Culturii și Cultelor își propune, pentru perioada 2004-2007, realizarea unui program coerent de cercetare științifică, începând cu evaluarea cererii, a ofertei și a consumului de cultură și continuând cu investigarea modelelor de consum și a satisfacției publicului.

Cunoașterea cererii de cultură implică studiul sistematic al nevoilor segmentelor de piață. Nevoile culturale sunt extrem de diverse. Unele pot fi satisfăcute prin oferta actuală a serviciilor culturale, altele necesită înnoirea și diversificarea acestei oferte.

Ofertanții de cultură trebuie să se raporteze la nevoile exprimate ale utilizatorilor dar și la nevoile neexprimate încă. Identificarea acestor nevoi presupune capacitatea de a adresa întrebări pertinente publicului țintă, de a identifica utilizatorii, nonutilizatorii și ex-utilizatorii, pentru a determina misiunea serviciilor culturale, nu doar la modul ideatic, ci în contextul real al fiecărei colectivități. Pentru evaluarea cererii de cultură se impune, de asemenea, cercetarea preferințelor și a dorințelor publicului consumator. Ca și orizontul preferențial, dorințele sunt determinate de vârstă, sexul, pregătirea culturală, statutul social, sistemul de valori al grupurilor țintă. Studiile științifice au demonstrat că indivizii tind să achiziționeze și să consume ceea ce își doresc, mai mult decât ceea ce au efectiv nevoie.

Înainte de a proiecta oferta culturală, est de asemenea necesar să se investigheze așteptările consumatorilor potențiali. Dacă se știe ce anume așteaptă publicul de la un film, de la o carte, de la un spectacol sau de la un concert, de la o expoziție sau de la o bibliotecă, atunci se vor elabora programe culturale care să asigure audiența maximă a ofertei respective.

Evaluarea ofertei, atât în termeni cantitativi, cât și sub aspectul calității, este necesară pentru fundamentarea politicii de dezvoltare culturală a regiunilor, zonelor, așezărilor umane. În egală măsură, ea este utilă creatorilor și managerilor culturali, interesați să afle cum se poziționează oferta lor în raport cu cerințele publicului consumator și în raport cu oferta concurenților.

În domeniul culturii, concurența se manifestă mai ales între oferta serviciilor tradiționale și cea a noilor actori, între care media și noile servicii de comunicare sunt cele mai frecventate îndeosebi de către anumite segmente de piață – tinerii, indivizii cu profesii liberale etc.

Pe baza informațiilor statistice sintetizate la nivel național se pot cunoaște dimensiunile ofertei culturale pe perioade determinate de timp, se pot face comparații în plan teritorial și pe medii sociale, se pot evalua repartizarea teritorială și schimbările produse la nivelul structurii și a volumului ofertei.

De aceea Ministerul Culturii și Cultelor își propune reconstruirea sistemului de indicatori care, pe baza datelor obținute din anchetele de teren, din diverse rapoarte statistice, sinteze și analize departamentale sau regionale, să identifice dimensiunea reală a ofertei culturale la nivel național, inclusiv volumul și

tendențele consumului de cultură pe arii geografice, pe medii sociale, pe tipuri de servicii culturale. În acest sens, informații utile se obțin prin investigarea directă a consumatorilor, prin studierea comportamentului lor și a motivațiilor de consum.

Motivația consumului stă la baza deciziei de frecventare a serviciilor culturale. Ea se diferențiază în funcție de categoriile socio-profesionale. Pentru decidentul cultural, este importantă cunoașterea motivelor obiective și subiective ale non-utilizatorilor sau ale celor care au renunțat la utilizarea unor servicii culturale și anume: veniturile, accesul la servicii culturale, timpul liber, mediul familial, deprinderile culturale, interesele specifice etc.

Investigarea consumului cultural trebuie să dea răspuns la următoarele întrebări:

- cine sunt consumatorii de cultură;
- care sunt preferințele lor;
- de ce aleg anumite produse/servicii culturale;
- când frecventează mai mult anumite servicii;
- ce nevoi culturale au;
- ce expectații au în materie de cultură;
- ce satisfacții au prin consumul cultural.

Această problemă se nuanțează în funcție de tipologia serviciilor culturale. Ca urmare, indicatorii privind oferta, cererea și consumul de cultură trebuie adecvați specificului fiecărui domeniu cultural. Astfel, principalii indicatori utilizați pentru evaluarea activității instituțiilor de spectacol sunt: număr de spectacole, număr de premiere, număr de reluări, număr de spectatori la sediu și în turnee, indicii de ocupare a sălii, veniturile totale realizate din activitatea specifică, cheltuieli pe spectator etc. Acești indicatori trebuie completați cu informații referitoare la: structura socioprofesională a spectatorilor (vârstă, sex, categorie ocupațională), genurile de spectacol oferite, genurile de spectacol preferate, sursele de informare ale publicului asupra ofertei specifice, cauzele nefrecventării spectacolelor, gama de prețuri și tipurile de impact asupra cheltuielilor pentru cultură și a cheltuielilor de consum, tipuri de consum alternativ (e.g. teatru vs. teatru TV).

În mod similar, indicatorii utilizați în prezent pentru celelalte domenii culturale, trebuie completați cu informații referitoare la consumatorii țintă și la orizontul lor de așteptări.

Apropierea de utilizator, cunoașterea nevoilor, a motivațiilor, a expectațiilor și a satisfacției lor sunt la fel de importante ca și dotarea serviciilor culturale cu echipamente moderne,

Însăși arhitectura funcțională a instituției culturale devine alta, în contextul „orientării către consumator”, în sensul răsturnării piramidei tradiționale, în care la vârf se situa conducerea instituției, iar la bază – utilizatorii.

Această schimbare de mentalități și de abordare instituțională, ca și concentrarea pe cerințele publicului, duce la creșterea capacității de adaptare a serviciilor culturale la mediul demografic, economic, social, tehnologic ș.a.

Această adaptare permite înnoiri la nivelul strategiei și programelor oferite, ca și la nivelul conduitelor resurselor umane din domeniul culturii.

O asemenea abordare, susținută de rezultatele cercetării științifice în domeniul culturii, are capacitatea să genereze „beneficii la utilizator” și să inducă o valoare adăugată a serviciilor culturale, în termeni de largire a accesului și participării la cultură și de diminuare a fenomenelor de anomie și de excluziune socială.

*

* *

Prin utilizarea metodelor științifice prezentate în acest capitol, se evidențiază următoarele direcții de acțiune:

1. Metodologie

- Abordare intersectorială.
- Consultarea și participarea:
 - autorităților publice cu competențe în domeniul educației, dezvoltării economice, turismului, proprietății intelectuale, protecției și solidarității sociale, finanțelor publice, protecția minorilor;
 - autorităților publice locale;
 - organizațiilor neguvernamentale;
 - reprezentanților comunităților/minorităților;
 - reprezentanților creatorilor și artiștilor;
 - reprezentanților industriilor creative.
- Susținerea inițiativei private și diversificarea parteneriatelor cu societatea civilă; stimularea dezvoltării industriilor culturale.
- Elaborarea unui sistem de indicatori statistici specifici, compatibili cu indicatorii statistici Eurostat, care să permită o evaluare comparativă a trendurilor.
- Realizarea de parteneriate cu autoritățile competente pentru colectarea și prelucrarea științifică a datelor statistice privind consumul, cererea și oferta culturală.
- Înființarea, pe lângă Ministerul Culturii și Cultelor, a unui institut/centru/colectiv de studii și cercetări culturale, care să analizeze, să evalueze și să fundamenteze științific opțiunile și obiectivele politicilor culturale, atât la nivel național cât și la nivel regional și comunitar.
- Reanalizarea și reevaluarea periodică a strategiilor pentru diferitele sectoare culturale pe baza datelor, studiilor și analizelor întreprinse.

2. Sistemul instituțional

- Elaborarea de analize și studii de fezabilitate privind continuarea procesului de descentralizare a instituțiilor.
- Stabilirea de parteneriate central-local pentru realizarea transferului instituțiilor și asigurarea continuității funcționării acestora.
- Adaptarea cadrului normativ pentru asigurarea unei finanțări mixte (central + local) a instituțiilor publice transferate, etapizată pe următorii 2-5 ani.
- Restructurarea instituțiilor publice de „interes național” și redefinirea misiunilor acestora din perspectiva satisfacerii dreptului la acces și a dreptului la participare.
- Abordarea spațiului public, pe următoarele coordonate:
 - acces și participare la o varietate de practici și expresii culturale;
 - “serviciul comunitar universal”;
 - promovarea experimentului și a noilor forme de exprimare creatoare;
 - includerea și atragerea categoriilor defavorizate;
 - programe speciale pentru atragerea și stimularea creativității tinerilor.

3. Susținerea și promovarea creativității, a creatorului și artistului

- Protecția proprietății intelectuale:
 - completarea cadrului privind protecția dreptului de autor și a drepturilor conexe;
 - combaterea pirateriei;
 - susținerea colectării remunerațiilor secundare de către organismele de gestiune colectivă;
 - informarea, formarea și educarea pentru respectul dreptului de autor.
- Instrumente de susținere și recunoaștere a creativității:
 - acordarea de premii, burse de studiu și perfecționare;
 - rezidențe pentru creatori și artiști.
- Protecția muncii și impunerea veniturilor:
 - clarificarea statutului de liber-profesionist în cultură;
 - actualizarea contractului colectiv de muncă la nivel de ramură;
 - configurarea unui sistem flexibil de impunere a veniturilor creatorilor profesioniști, ținând seama de aleatoriul acestora.
- Protecția socială: adaptarea sistemului de protecție socială la specificul activităților din sectorul cultural.

4. Susținerea accesului și a participării la cultură și diversificarea ofertei culturale

- Subvenționarea unei părți din costurile editării de cărți și publicații.
- Achiziția de carte pentru biblioteci publice.
- Investiții pentru crearea punctelor de acces comunitar universal.
- Renovarea și re-funcționalizarea spațiilor publice (săli de cinematograf, biblioteci, cămine culturale și case de cultură, spații pentru spectacole.
- Informatizarea bibliotecilor și realizarea catalogului partajat.
- Susținerea organizării de festivaluri și concursuri și alte tipuri de manifestări pentru promovarea și recompensarea creativității.
- Stimularea participării la cultură a publicului tânăr.
- Regândirea funcțiilor unor spații publice ca spații neconvenționale de experimente culturale și diversificare a practicilor culturale.

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ

- Adam Christopher, Cavendish William, Mistry Percy S., *Adjusting Privatization: Case Studies from Developing Countries*, London, James Curray, 1992.
- Alexander V. D., *Sociology of the Arts. Exploring Fine and Popular Forms*, Blackwell, 2003.
- Barzelay Michael, *The New Public Management. Improving Research and Policy Dialogue*, Wildavsky Forum Series 3, University of California Press, 2001.
- Bennett Tony, *Differing diversities: cultural policy and cultural diversity*, Strasbourg, Council of Europe, 2001.
- Benzoni Laurent, *Les biens culturels, une exception économique*, în: *Problèmes économiques*, nr. 2750, Paris, 2002.
- Bernier Ivan, *Catalogue of International Principles Pertaining to Culture*, Ottawa, International Network on Cultural Policy, 2000.
- Bourdieu Pierre, *Economia bunurilor simbolice*, București, Editura Meridiane, 1986.
- Campbell Jack (Editura), *Creating Our Common Future – Educating For Unity In Diversity*, UNESCO Publishing / Berghahn Books, 2001.
- Charpentreau Jacques, *Pour une politique culturelle*, Paris, Editions Ouvrières, 1967.
- Cunningham Stuart, *From Cultural to Creative Industries. Theory, Industry, and Policy Implications*, în: *Culturelink Special Issue*, 2001.
- Dahrendorf Ralph, *A precarious balance: economic opportunity, civil society, and political liberty*, în: *The Responsive Community: Rights and Responsibility*, Volume 5, Issue 3, Summer 1995.
- Dahrendorf Ralph, *Reflections on the Revolution in Europe*, Random House, New York, 1990.
- D'Angelo Mario, Vespérini Paul, *Cultural policies in Europe: a comparative approach*, Strasbourg, Council of Europe, 1998.
- Delfos Carla, *Working with young people: Training of artists and teachers*, Strasbourg, Council of Europe, 2002.
- Duma Alexandru, *Căminul – centru cultural*, în revista: *Paideia* nr. 3, 1997.
- Dumitrescu Mihail, *Management performant*, București, Editura Fundației „România de mâine”, 1997.
- Eide Asbjørn, Krause Catarina, Rosas Allan, (eds.) *Economic, Social and Cultural Rights – A Textbook*, Kluwer Law International, the Hague, 2001.
- Emilian Radu (coord.), *Conducerea resurselor umane*, București, Editura Expert, 1999.

- Everitt Anthony, The governance of culture: approaches to integrated cultural planning and policies, Strasbourg, Council of Europe, 1999.
- Feist Andy, Cultural employment in Europe, Strasbourg, Council of Europe, 2000.
- Ferguson A., An essay on the history of civil society, New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers, 1991.
- Feutrie Michel, Verotier Eric, Entreprises et formations qualifiantes. Une construction sociale inachevée, în: Sociologie du travail, Dunod, oct. 1993.
- Filip Florin Gheorghe (coord.), Societatea informațională, Societatea cunoașterii. Concepte, soluții și strategii pentru România, București, Editura Expert, 2001.
- Fisher Rod, Fox Roger, Culture and civil society: new relationships with the third sector, Strasbourg, Council of Europe, 2001.
- Flichy Patrice, Industries culturelles, în: Sfez, Lucien, Dictionnaire critique de la communication, Paris, PUF, 1992.
- Galtung John: Rethinking Conflict: the Cultural Approach, Strasbourg, Council of Europe, 2002.
- Garzón Alvaro, La politique nationale du livre Un guide pour le travail sur le terrain, Éditions UNESCO, 1997.
- Gordon Christopher, Mundy Simon, European Perspectives on Cultural Policy, Paris, UNESCO, 2001.
- Grefe Xavier, Arts et artistes au miroir de l'économie, Economica / Éditions UNESCO, 2002.
- Grefe Xavier, La valeur économique du patrimoine. La demande et l'offre de monuments, Paris, Anthropos – Economica, 1990.
- Gusti Dimitrie, Opere. Despre cultură, București, Fundația „Dimitrie Gusti”, 1996
- Hall J.A., Editura, Civil society: theory, history, comparison. Cambridge, Polity Press, 1995.
- Heiskanen Ilkka, Decentralisation: Trends in European Cultural Policies, Strasbourg, Council of Europe, 2001.
- Herrero Preto, Luis César, Economía del patrimonio histórico, în: Información Comercial Española, nr. 792, Madrid, 2001.
- Hill Roger, The arts, commercial culture and young people: Factors affecting young people's participation in artistic and cultural programmes, Strasbourg, Council of Europe, 2001.
- Hillman-Chartrand Harry and McCaughey Claire, The Arm's Length Principle and the Arts: An International Perspective – Past, Present, and Future la <http://www.cultureconomics.atfreeweb.com/arm's.htm>
- Hirst Paul, Associative Democracy: New Forms of Economic and Social Governance, Amerherst, University of Massachusetts Press, 1994.
- Howkins John, The Creative Economy: How People make Money from Ideas, 2001.

- Jacobs Scott, Introduction: Improving The Quality Of Laws And Regulations, în: Improving The Quality Of Laws And Regulations: Economic, Legal and Managerial Techniques, OCDE/GD(94)59.
- Katunaric Vjeran, The role of culture in local development: some preliminary observations, în: Policies for Culture Journal, July 2003.
- Kawashima N.: Theorising Decentralisation in Cultural Policy, în: The European Journal of Cultural Policy, Vol. 2, No. 2, 1997.
- Keane J. (Editura), Civil society and the state: new European perspectives. London, Verso, 1988.
- Kohler-Koch Beate, Catching Up with Change: The Transformation of Governance in the European Union, în: Journal of European Public Policy, 1996.
- Landry Charles, Imagination and regeneration: Cultural policy and the future of cities, Strasbourg, Council of Europe, 2003.
- Mac Ilroy Andrew, Funding the future – A user's manual for fundraising in the arts, Strasbourg, Council of Europe, 2001.
- MacQueen H., Main B. (eds.), Innovation, Incentive and Reward. Intellectual Property Law and Policy, Edinburgh University Press, Hume Papers on Public Policy: Vol. 5, No 3, 1997.
- Mamdani Mahmood, Beyond Rights Talk and Culture Talk: Comparative Essays on the Politics of Rights and Culture. New York, Palgrave, 2000.
- Matarasso François and Landry Charles, Balancing Act: 21 Strategic Dilemmas in Cultural Policy, Strasbourg, Council of Europe, 1999.
- McChesney Allan, *Promoting and Defending Economic, Social and Cultural Rights: a Handbook*, HURIDOCs, 2000.
- Merali Isfahal, Oosterveld Valerie, eds., Giving Meaning to Economic, Social, and Cultural Rights, în: Pennsylvania Studies in Human Rights, University of Pennsylvania Press, 2001.
- Mercer Colin, Towards Cultural Citizenship: Tools for Cultural Policy and Development. Stockholm: The Bank of Sweden Tercentenary Foundation & Gidlunds Förlag, 2002.
- Miège Bernard, Industriile culturale, în: Miège, B., Societatea cucerită de comunicare, Iași, Polirom, 2000.
- Mitchell Ritva, Survey on Cultural Co-operation In Europe, CIRCLE 1998.
- Moldoveanu Maria (coord.), Managementul culturii. Universul rural, București, Editura Expert, 2000.
- Moldoveanu Maria, Dobrescu Emilian, Ioan-Franc Valeriu, Inițiere în managementul afacerilor mici și mijlocii, București, Editura Expert, 1998.
- Moldoveanu Maria, Ioan-Franc Valeriu, Marketing și cultură, București, Editura Expert, 1997.
- Moldoveanu Maria, Mentalitatea creativă. Perspectivă psihosociologică, București Editura Coresi, 2001.

-
- Morris Robert, *An International Survey Of Book Production During The Last Decades*, UNESCO Publishing, 1997.
- Mucica Delia, *Cultural Legislation. Why? How? What?*, Strasbourg, Council of Europe, 2003.
- Mucica Delia, *Cultural products in the e-economy and the „Creative Destruction”*, în: *Culturelink Proceedings*, 2003.
- Mucica Delia, *Ghid Practic de proprietate intelectuală în domeniul artelor spectacolului*, București Editura Dominus Art, 1996.
- Mucica Delia, *Ghid Practic de proprietate intelectuală în domeniul artelor vizuale*, București Editura Dominus Art, 1997.
- Mundy Simon, *Cultural Policy: A Short Guide*, Strasbourg, Council of Europe Publishing, 2000.
- Mundy Simon, *The Performing Arts A Manual for Managers*, Strasbourg, Council of Europe, 2003.
- Niec Halina (Editura), *Cultural Rights And Wrongs*, UNESCO Publishing / Institute of Art and Law, 1998.
- Niec Halina, *Cultural Rights: At the End of the World Decade for Cultural Development*, în: *Stockholm Conference on Culture and Development*, 1998.
- O'Connor Bernard, *Transparency and Openness in EC Decision Making*, Liuc Papers 46, 1997.
- O'Hagan John William, *The state and the arts: an analysis of key economic policy issues in Europe and the United States*, Edward Elgar, 1998.
- Peacock Alan et al., *Calling the Tune: A Critique of Arts Funding in Scotland*, Edinburgh, Policy Institute, 2001.
- Peters Guy B., *„The Future of Governing: four emerging models”*, University of Kansas Press, Kansas, 1996.
- Pick John, *The Arts in a State: A Study of Government Arts Policies from Ancient Greece to the Present*, Bristol, Bristol Classical Press, 1988.
- Pickard Robert (Editura), *Management of historic centres*, Strasbourg, Council of Europe, 1999.
- Pickard Robert (Editura), *Policy and law in heritage conservation*, Strasbourg, Council of Europe, 1998.
- Platon Victor, Ciutacu, Constantin, *Fundamentarea politicilor de dezvoltare regională. Analiză SWOT și cooperare transfrontalieră*, București Academia Română, CIDE, 2003.
- Postolache Tudorel, *Un projet ouvert. Discours sur l'intégration européenne*, București, Editura Expert, 2000.
- Putnam Robert D., Leonardi Robert and Nanetti Raffaella Y., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, 1994.

- Rellstab Ursula, Culture – a way forward: Culture and neighbourhoods: an action-research project in urban Europe, Strasbourg, Council of Europe, 1999.
- Robinson Ken, Culture, creativity and the young: developing public policy, Strasbourg, Council of Europe, 1999.
- Robison Olin, Freeman Robert and Riley Charles A. (eds.), The Arts in the World Economy: Public Policy and Private Philanthropy for a Global Cultural Community, University Press of New England, 1994.
- Rouet François, VAT and book policy: impacts and issues, Strasbourg, Council of Europe, 1999.
- Schuster J. Mark, Deconstructing a Tower of Babel: Privatisation, Decentralisation, Devolution, and Other Ideas in Good Currency in Cultural Policy, în: Voluntas. International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations, Vol. 8, No. 3, 1997.
- Schuster J. Mark, Funding the Arts and Culture through Dedicated State Lotteries – Part I: The Twin Issues of Additionality and Substitution, în: Journal of Cultural Policy Vol.I, No.1, 1994
- Schuster J. Mark, Funding the Arts and Culture through Dedicated State Lotteries – Part II: Opening the Way for Alternative Decision Making and Funding Structures, în: Journal of Cultural Policy Vol.I, No.2, 1995.
- Schuster J. Mark, Monchaux John de, Riley II Charles, Preserving the Built Heritage: Tools for Implementation, University Press of New England, 1997.
- Stuart Robert D., Moran Barbara B., Management pentru biblioteci și centre de informare, București B.N.R., Asociația Bibliotecarilor din Bibliotecile Publice – România, 1998.
- Taylor M., Towse Ruth, The Value of Performers' Rights: An Economic Approach, in *Media, Culture and Society*, 1998.
- Theodorescu Răzvan, Barrows Leland Conley, Politics and Culture in South-eastern Europe, UNESCO-CEPES, 2001.
- Toffler Alvin, Consumatorii de cultură, Oradea, Editura Antet, 1997.
- Towse Ruth. (ed), Cultural Economics, Aldershot, Edward Elgar Publishing, 1998.
- Towse Ruth, Economics of Artists' Labour Markets, ACE Research Report No 3, Arts Council of England, London, 1996.
- Valade Bernard, Cultura, în Boudon, Raymond (coord.), *Tratat de sociologie*, București, Editura Humanitas, 1997
- Volkerling M., Deconstructing the Difference-Engine: A Theory of Cultural Policy, în: The European Journal of Cultural Policy. Vol. 2, No.2, 1996.
- Yrjö-Koskinen Tuula, Arts organisations and their education programmes: responding to a need for change, Strasbourg, Council of Europe, 2001.
- *** Changement et continuité – Principes et instruments pour l'approche culturelle du développement, Éditions UNESCO / Editions Publisud, 1999.

-
- *** Comparative Study of the Cultural Products and Services Industry, EU-USA, prepared for the European parliament by *EUCLID*, 2003.
 - *** Consiliul Europei, The new role and new responsibilities of Ministers of Culture in initiating intercultural dialogue, with due regard for cultural diversity – lucrările colocviului organizat la Strasbourg, 17- 18 Februarie 2003.
 - *** Cultură și societate – Locul culturii în strategia dezvoltării României și a integrării țării în Uniunea Europeană, Stenograma dezbaterilor, Snagov, mai 1995.
 - *** Cultural Diversity, Conflict and Pluralism, World Culture Report – UNESCO, 2000.
 - *** Cultural Industries. A challenge for the future of culture, UNESCO, Paris, 1982.
 - *** Cultural Policies for Development, Stockholm, UNESCO 1998.
 - *** Cultural Policies in Europe: a Compendium of Basic Facts and Trends, Strasbourg, Council of Europe.
 - *** Cultural policies in Europe: local issues, Strasbourg, Council of Europe, 2000.
 - *** Cultural policies in Europe: regions and cultural decentralisation, Strasbourg, Council of Europe, 2000.
 - *** Culture, Creativity and Markets 1998, World Culture Report, UNESCO, 1998.
 - *** Culture, industries culturelles et emploi, Commission Européenne, Bruxelles, 1998.
 - *** Dialogue serving intercultural and inter-religious communication, Expert Colloquy. Conclusions and Debate Analysis. Strasbourg, Council of Europe, 2002.
 - *** Draft Report on Cultural Industries, (2002/2127(INI)), Committee on Culture, Youth, Education, the Media and Sport, Rapporteur: Myrsini Zorba, 2003.
 - *** European cultural heritage: A review of policies and practice, Vol. I și II, Strasbourg, Council of Europe, 2000.
 - *** Europeans' participation in cultural activities, Eurostat, 2002.
 - *** In From the Margins: A Contribution to the Debate on Culture and Development in Europe, Strasbourg: Council of Europe, 1997.
 - *** Legislation for the book world, UNESCO, 1997.
 - *** Mapping Document of the Creative Industries Task Force, Department for Culture, Media and Sport, London, 1998.
 - *** Maximising the educational and cultural potential of the new information technologies, Strasbourg, Council of Europe, 1999.
 - *** Our Creative Diversity, UNESCO, 1999.
 - *** Privatisation/Désétatisation and Culture. Limitations or opportunities for cultural development in Europe?, CIRCLE, Amsterdam, 1997.

- *** Public access and freedom of expression in networked information: guidelines for a European cultural policy, Strasbourg, Council of Europe, 2001.
- *** Regional Programme for Cultural and Natural Heritage in South East Europe 2003-2005. General reference framework. Strasbourg, Council of Europe, 2003.
- *** Regulatory Impact Analysis: Best Practices in OECD Countries, OECD, 1997.
- *** Report of World Conference on Cultural Policies, Mexico City, UNESCO 1982
- *** Unity of Diversities – Cultural Co-operation in the European Union, 2001.
- *** World Development Report 1997, The State in a Changing World, September 1997.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 134/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

**INVESTIȚIILE STRĂINE DIRECTE
ȘI SCHIMBĂRILE DE STRUCTURĂ
ȘI PERFORMANȚĂ ÎN
ECONOMIILE CENTRAL ȘI
EST-EUROPENE**

dr. Anda Mazilu

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUPRINS

1. POTENȚIALUL ȘI PERFORMANȚA ECONOMILOR ÎN TRANZIȚIE ÎN ATRAGEREA FLUXURILOR DE ISD	575
2. FORMELE ȘI MOTIVAȚIILE ISD ÎN ȚĂRILE CENTRAL ȘI EST-EUROPENE: CELE MAI BUNE PREMISE ALE UNUI IMPACT DE RESTRUCTURARE? ...	583
3. PARTICIPARE ÎN CONTINUĂ CREȘTERE A SECTORULUI STRĂIN ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE A ȚĂRILOR CENTRAL-EUROPENE.....	587
4. EFICIENȚA ECONOMICĂ A FIRMELOR CU PARTICIPARE DE CAPITAL STRĂIN ÎN STATELE ÎN TRANZIȚIE	589
5. SECTORUL STRĂIN DIN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE DIN ROMÂNIA: DIMENSIUNE ȘI PERFORMANȚĂ.....	591
6. CONCLUZII.....	602
ANEXE	604
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE.....	606

Investițiile străine directe (ISD) sunt fluxuri economice complexe care antrenează în mișcarea lor factori de producție, bunuri materiale și servicii, conducând la un proces tot mai marcant de internaționalizare a structurilor productive din economia mondială contemporană. Ultimul deceniu al secolului trecut a marcat intrarea pe piața internațională a ISD a statelor cu economie în tranziție din centrul și estul Europei. Lucrarea de față își propune să evalueze caracteristicile actuale ale fenomenului investițional extern în aceste state și măsura în care ISD se constituie într-un instrument de schimbare a structurilor și de creștere a performanței economice în regiune, un loc important revenind, în cadrul analizei, problematicii României.

1. POTENȚIALUL ȘI PERFORMANȚA ECONOMIILOR ÎN TRANZIȚIE ÎN ATRAGEREA FLUXURILOR DE ISD

Raportarea țărilor cu economie în tranziție din centrul și estul Europei (ȚCEE), inclusiv din spațiul fost-sovietic, la capitalul antreprenorial străin constituie un generos subiect pentru analiști și decidenți deopotrivă.¹ Pe de o parte, în mod firesc, deschiderea economică a acestor state de la începutul deceniului trecut le-a inclus ca o puternică piață potențială în rândul localizărilor investiționale avute în vedere de comunitatea internațională de afaceri, de corporațiile transnaționale. Interesul pe care îl prezentau aceste țări pentru investitori ținea în primul rând de masele de consumatori cărora li se puteau adresa, dar și de costurile reduse ale unor factori de producție, în primul rând al forței de muncă, costuri care puteau asigura o competitivitate prin preț a produselor sau serviciilor. Este evident faptul că o situație macroeconomică stabilă, o dinamică pozitivă a economiei, mecanisme și instituții de piață care funcționează acționează ca argumente în plus, fiind de natură să atragă fluxuri sporite de ISD și odată cu acestea dezvoltarea operațiunilor firmelor străine și adâncirea impactului acestora în economiile-gazdă. La rândul lor, statele în tranziție au perceput investițiile străine ca pe o posibilă sursă de capital, tehnologie, competențe și acces la piețe.

Realitatea a evoluat într-o manieră complexă. Cea mai puternică ancoră a capitalului străin în regiune s-a dovedit procesul de privatizare. Țările care au vândut rapid active ale statului, precum Ungaria, sunt și cele care au înregistrat cele mai timpurii și susținute creșteri ale fluxurilor de ISD. Mersul reformei și asigurarea unui mediu economic funcțional a constituit un alt factor important în asigurarea unor intrări susținute de ISD. Este ceea ce s-a întâmplat în Polonia și

¹ Prin sintagma capital antreprenorial străin vrem să acoperim atât ideea de flux (de investiții străine directe), cât și pe cea de operațiuni ale firmelor străine

Republica Cehă. În fine, evoluția legislației în materie a constituit un alt factor care și-a pus amprenta asupra volumului capitalului antreprenorial atras. Puseuri de acordare și retragere a stimulentei, de regulă fiscale, menite să sporească interesul investitorilor străini au existat în fiecare țară din regiune, dar nu toate au reușit să păstreze coerența legislației. După cum se poate constata, toți factorii menționați țin de receptorul de investiții și nu de capacitățile și interesele firmelor investitoare. Faptul nu este întâmplător. Conform unui studiu al Foreign Investment Advisory Service – Banca Mondială, dacă *decizia de a investi în Europa în tranziție constituie o decizie strategică, alegerea amplasării efective a localizării se face în funcție de anumiți factori specifici economiilor-gazdă, altfel spus, în funcție de competitivitatea respectivelor economii*. Privind lucrurile prin prisma acestora din urmă, reforma legislativă, reforma proprietății, introducerea mecanismelor economiei de piață sunt și factorii – fără a pretinde că i-am epuizat – care pot fi influențați în cadrul politicilor de deschidere și liberalizare, dar totuși pasive, de așteptare a investitorilor, pe care le-au pus în aplicare statele cu economie în tranziție. Urmărirea strategiilor firmelor investitoare și influențarea deciziilor lor investiționale cu scopul atragerii lor în anumite proiecte de interes pentru receptor constituie elemente ale unor politici active de atragere a ISD, elemente care nu s-au consolidat, încă, în nici unul din statele din regiune.

În aceste condiții, capitalul antreprenorial străin interesat în zona central și est-europeană s-a orientat cu precădere spre Polonia, Ungaria, Republica Cehă, precum și spre Federația Rusă din cadrul fostului spațiu sovietic.¹

Dorim să ilustrăm în tabelul următor, tabelul nr. 1, cele afirmate mai sus, prezentând, pe de o parte, o serie de repere statistice – cele mai recente – ale evoluției fenomenului investițional extern într-o serie de economii în tranziție, iar, pe de altă parte nivelurile a doi indici care ilustrează potențialul și performanța ȚCEE în atragerea fluxurilor de ISD.

¹ Se confirmă, astfel, una din principalele caracteristici ale fluxurilor de investiții străine directe (ISD) pe plan mondial, respectiv puternica lor concentrare geopolitică. Aceste complexe mișcări de bunuri, servicii și factori de producție au loc la scară mondială, cu precădere, în spațiul economic al statelor dezvoltate, care generează peste 90% și recepțiază peste 70% din fluxurile internaționale de ISD. Și la nivelul țărilor în curs de dezvoltare, se constată fenomenul concentrării, Asia de Sud, Est și Sud-Est, concentrând peste jumătate din fluxurile orientate către această categorie de state.

Tabelul nr. 1

Statele cu economie în tranziție și ISD: potențial și performanță

	Fluxuri (mil. \$)			Stoc 2001 (mil. \$)	ISD ca procent din FBCF 2000 ^a	Indice de potențial 1998– 2000		Indice de perfor- manță 1998 – 2000	
	1999	2000	2001						
Total, din care:	25.363	26.563	27.200	160.352	18,2	–	^b	–	^b
Bulgaria	819	1.002	689	3.850	51,7	0,321	53	1,8	24
Republica Cehă	6.324	4.986	4.916	26.764	34,7	0,380	39	2,5	13
Polonia	7.270	9.342	8.830	42.433	23,4	0,329	51	1,4	38
România	1.041	1.025	1.137	7.636	14,7	0,248	87	1,0	57
Federația Rusă	3.309	2.714	2.540	21.795	6,7	0,291	64	0,3	104
Slovacia	390	2.075	1.475	6.109	35,9	0,361	41	1,5	35
Ungaria	1.944	1.643	2.414	23.562	14,6	0,357	42	1,1	49

^a FBCF – formarea brută de capital fix.

^b poziția în ierarhia statelor pentru care UNCTAD calculează respectivul indice.

Sursa: realizat de autor pe baza informațiilor din UNCTAD (2002), *World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness*, United Nations, New York and Geneva.

Conform rapoartelor anuale ale UNCTAD pe marginea evoluției investițiilor internaționale, la nivelul anului 1991, ponderea economiilor în tranziție, în totalul fluxurilor de ISD pe plan mondial, era de doar 1%, în 1995 ea se ridicase la 5%, în 1997 scăzuse la 4%, iar în 1999, nivelul respectivei ponderi a fost chiar și mai scăzut, de 2,5%. În anii 2000 și 2001, fluxurile de ISD orientate spre statele central și est-europene au continuat să crească, astfel încât, la sfârșitul anului 2001, ponderea regiunii în fluxurile totale sporise la 3,7%. Am putea considera anul 2001 drept un an special, deoarece această creștere s-a produs pe fondul unor fluxuri de ISD diminuate în toate regiunile (cu excepția Africii, care oricum are o pondere foarte scăzută). În ceea ce privește stocul de ISD în statele din centrul și estul Europei, valoarea absolută a acestuia la sfârșitul anului 2001 era de 160,4 miliarde dolari, ponderea sa în totalul mondial fiind de 2,34%¹.

Deși fluxurile de ISD spre statele cu economie în tranziție au avut o dinamică susținută în perioada de după 1990, ritmul lor de creștere dovedindu-

¹ Statisticile UNCTAD fac referire la Europa Centrală și de Est cu următoarea determinare a statelor incluse în regiune: Albania, Belarus, Bosnia și Herțegovina, Bulgaria, Croația, Republica Cehă, Estonia, Ungaria, Letonia, Lituania, Fosta Republică Iugoslavă a Macedoniei, Republica Moldova, Polonia, România, Federația Rusă, Slovacia, Slovenia, Ucraina, și Republica Federală a Iugoslaviei (Serbia incluzând Kosovo și Muntenegru).

se a fi, în anumite intervale, 1993-1998 spre exemplu, cel mai ridicat, respectiv de 28,5%, față de 23% în țările dezvoltate, 16% în țările în curs de dezvoltare și 19% media mondială, totuși ele sunt încă scăzute ca volum absolut prin comparație cu cele orientate către alte categorii de state, cum ar fi țările din Asia și America Latină, pentru a nu mai vorbi de statele dezvoltate. Perspectivile de creștere ale ISD în ȚCEE sunt considerate, însă, a fi, de către analiști și de către comunitatea de afaceri, foarte promițătoare. Conform unui raport relativ recent al institutului de cercetare aparținând grupului de publicații *The Economist, Economist Intelligence Unit* (EIU), fluxurile de investiții străine directe orientate spre țările central și est-europene vor continua să se mențină în perioada 2001-2005 la cote ridicate, în ciuda ritmurilor scăzute de creștere economică ale statelor membre ale Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE), principalele generatoare de investiții spre respectiva regiune. Prognoza EIU indică o valoare totală de 162 miliarde dolari pentru intervalul precizat, reprezentând cu 36% mai mult capital investițional decât în perioada 1996-2000 (119 miliarde dolari). Sunt, de asemenea, estimate valorile medii anuale ale fluxurilor de ISD pentru fiecare țară cu economie în tranziție. Pentru România, se prognozează o valoare medie anuală de 1,35 miliarde dolari, față de cea de 1,115 miliarde dolari realizată în perioada 1996-2000. Conform analiștilor EIU, diferențele existente de la țară la țară sunt aproape în totalitate explicabile prin factori ce țin de economiile-gazdă, respectiv: calitatea mediului de afaceri, costul forței de muncă, dotarea cu resurse naturale, metodele de privatizare, accesul la piață. Importanța covârșitoare a factorilor locali poate fi explicată prin ceea ce s-a constatat deja în legătură cu investițiile în est și anume faptul că dacă decizia firmelor de a fi prezente în această parte a lumii este o decizie strategică, alegerea localizării efective a investiției se face în funcție de evaluarea factorilor specifici diferitelor economii, deci pe baze concurențiale. Cu alte cuvinte, în atragerea investitorilor străini statele în tranziție concurează, în principal, unele cu altele. Cu aceste diferențe de poziții dintre diferitele state cu economie în tranziție, EIU apreciază că, pe ansamblu, întreaga regiune va fi mai atractivă prin comparație cu alte piețe emergente, în principal ca urmare a amplelor procese de privatizare dar și ca urmare a eforturilor firmelor occidentale de a-și reduce costurile prin relocalizarea facilităților de producție în est. Aceasta deoarece, deși costul forței de muncă în regiune a crescut, a sporit totodată și productivitatea muncii. În consecință, în ciuda reluării lente a activității economice pe plan mondial, EIU estimează că în anul 2002, fluxurile de ISD vor atinge un nou nivel record de 32 miliarde dolari. Nivelurile medii anuale de ISD receptate în perioada 1996-2000, precum și cele estimate de EIU pentru anii 2001-2005, alături de ponderile în produsul intern brut și de nivelurile pe locuitor, sunt cuprinse în anexa nr. 1.

După cum afirmam și comunitatea de afaceri are o viziune similară cu privire la evoluția ISD în regiune. Un studiu-anchetă, realizat de către UNCTAD în rândurile unor mari firme investitoare, arată că două treimi dintre cei care au

dat curs sondajului apreciază drept mai mari sau semnificativ mai mari șansele ca ISD în statele cu economie în tranziție să sporească în următorii 3-5 ani, reprezentând cea mai mare proporție de răspunsuri pozitive în acest studiu care a vizat toate regiunile lumii (WIR 2002).

Tabelul nr. 1 include și prezentarea valorii procentuale a raportului dintre fluxul de ISD și formarea brută de capital fix –FBCF în anul 2000, un indicator care măsoară aportul capitalului străin la efortul investițional din economiile-gazdă. În mod evident, indicațiile oferite de FBCF sunt relative, iar comparațiile trebuie făcute cu precauție deoarece, spre exemplu, un efort investițional intern scăzut poate să supraliciteze importanța ISD. Media pentru ȚCEE a fost în anul 2000 de 18,2%, față de 22% – media la nivel mondial, 25% – media statelor dezvoltate și 13% – media statelor în dezvoltare. Corelând aceste elemente cu cele anterioare, putem constata că, deși statele în dezvoltare au un grad de transnaționalitate superior celor în tranziție, contribuția ISD la efortul investițional este superioară în cele din urmă.

Dacă până în prezent am încercat să conturăm dinamica fluxurilor de ISD pe ansamblul statelor central și est-europene, în continuare ne propunem să examinăm deosebirile de performanță și potențial care există la nivelul regiunii prin prisma fluxurilor de ISD atrase. În contextul de atractivitate sporită a zonei, datele statistice indică faptul că în cadrul regiunii s-a constituit un nucleu de principale țări receptoare pe care le-am numit deja, respectiv Polonia, Ungaria, Republica Cehă, și Federația Rusă. În cadrul fluxurilor din 2001, ele concentrau 68,8% din totalul de 27,3 miliarde dolari. Polonia continuă să fie lidera regiunii, deși fluxurile de ISD au scăzut ușor în 2001 ca urmare a apropierei de sfârșit a procesului de privatizare și a apariției unor probleme macroeconomice. În consecință, Polonia a adoptat, anterior Ungariei și Republicii Cehe, o schemă de facilități extinsă pentru investitori – locali și străini deopotrivă – cu criteriile de rigoare (valorice, creare de noi locuri de muncă, introducerea de tehnologii noi și neagresive) și constând, în principal, în stimulente financiare. Revenind, dacă celor patru state le adăugăm Slovacia, ponderea crește la trei sferturi. De asemenea, la nivelul stocului de la sfârșitul aceluiași an, ponderea celor patru state era de 71,4%. În aceste state, nivelul stocului de ISD pe locuitor atinge niveluri ridicate, de 2500\$/locuitor în Republica Cehă, 2243\$/locuitor în Ungaria și 1009\$/ în Polonia, la sfârșitul anului 2001. Nu este mai puțin adevărat că și țări precum Estonia, Slovenia sau Slovacia ating, la rândul lor, niveluri înalte ale ISD/locuitor, de 2238, 1508 și respectiv 1017\$/locuitor (vezi în acest sens, WIW, *Research Reports*, no. 284/May, 2002). Pentru comparație, în prezent, în România, nivelul stocului de ISD/locuitor este de aproximativ 350\$/locuitor. De altfel, România se situează în afara acestui nucleu de principale state

receptoare, deținând 4,2% din fluxurile regionale din 2001 și, respectiv, 4,8% din valoarea stocului total de ISD¹ la sfârșitul aceluiași an.

În afara acestei metode directe, de comparare a valorilor absolute ale intrărilor de ISD, UNCTAD a construit în același scop un indice al performanței statelor în ceea ce privește fluxurile de ISD atrase, indice care face, însă, uz de valori relative². Concret, indicele de performanță în materia ISD se calculează raportând ponderea fluxurilor de ISD receptate de o anumită țară în totalul influxurilor de ISD la nivel mondial la ponderea produsului intern brut al respectivei țări în PIB mondial. Statele care înregistrează o valoare unitară a acestui indice receptează un volum de ISD în consonanță cu dimensiunea relativă a economiilor lor. O valoare supraunitară a indicelui semnifică faptul că statele respective atrag ISD într-o măsură mai mare decât ar fi de așteptat conform PIB-ului lor în termeni relativi, pe baza unor condiții superioare, probabil, în ceea ce privește politicile naționale, calitatea mediului de afaceri și a forței de muncă, perspectivele de creștere economică etc. În fine, o valoare subunitară indică o lipsă de performanță în ceea ce privește ISD prin raportare la dimensiunea relativă a activității economice, situație explicabilă prin instabilitate economică, lipsa unor politici adecvate etc. Eșantionul alcătuit de UNCTAD cuprinde 140 de state și exclude pentru relevanța indicelui, paradisurile fiscale. Din tabelul nr. 1 se poate constata faptul că România (valoarea 1 a indicelui și poziția 57 în rândul celor 140 de state ale eșantionului) și Ungaria (1,1, respectiv 49) performează în materia ISD, în consonanță cu dimensiunea relativă a PIB. Republica Cehă cu o valoare de 2,5 se situează în partea de sus a topului statelor, pe poziția 13, urmată – în ceea ce privește selecția din tabel – de Bulgaria, cu o valoare a indicelui de 1,8, ceea ce a îndreptățit-o la poziția 24. Polonia, care prin prisma valorii absolute a ISD receptate se situează în frunte, este plasată de indicele de performanță al UNCTAD, în valoare de 1,4 pe poziția 38. Cel mai slab indice, subunitar – 0,3 este înregistrat de Federația Rusă (poziția 104). Se poate constata faptul că statele cu economie în tranziție avute în vedere pentru această analiză au, în materia atragerii de ISD, o performanță superioară celei la care ar fi îndreptățite în virtutea ponderii lor în PIB mondial.

¹ Rezultatele unui studiu realizat de FIAS (Foreign Investment Advisory Service) aparținând Băncii Mondiale confirmă faptul că țările din afara nucleului nu concurează cu cele din interiorul acestuia pentru atragerea de ISD. Excepțiile se referă la investiții de tip "nișă", care vizează o caracteristică specifică unei economii, care nu se regăsește în aceleași condiții la nivelul celorlalte (un astfel de exemplu l-ar putea constitui ISD în domeniul explorării și exploatarei resurselor naturale în unele foste republici sovietice). Recomandarea studiului către statele situate în afara nucleului este aceea ca acestea să nu încerce să concureze cu cele aflate în poziții favorabile prin furnizarea de facilități investitorilor, ci să se concentreze asupra ameliorării funcționării mediului lor economic, evoluție de natură să încurajeze deopotrivă intrările de ISD.

² UNCTAD avertizează că acest indice trebuie avut în vedere cu precauție date fiind dificultățile de culegere a datelor și de asigurare a comparabilității acestora.

Dacă până în prezent, am încercat să măsurăm direct sau indirect performanța regiunii central și est-europene în atragerea ISD, ne vom referi în continuare la potențialul său în aceeași direcție, prin intermediul unui alt indice calculat de UNCTAD. Acesta, denumit chiar indicele de potențial în materia ISD, se stabilește pornind de la o serie de caracteristici cuantificabile ale economiilor receptoare și anume: ritmul de creștere al PIB, valoarea PIB pe locuitor, ponderea exporturilor în PIB, număr de linii telefonice la 1000 locuitori, consumul de energie pe locuitor, ponderea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare în PIB, ponderea studenților din învățământul universitar în totalul populației și riscul de țară. Indicele de potențial reprezintă media aritmetică neponderată a valorilor normalizate ale acestor opt indici. Valorile normalizate sunt obținute prin acordarea unui punct celei mai mari valori a indicatorului obținut de o țară din eșantion și 0 celei mai mici valori. Celorlalte state le sunt atribuite scoruri între 1 și 0. Țările avute în vedere sunt aceleași 140, ca mai sus. De precizat faptul că potențialul unui stat înseamnă mult mai mult decât aspectele avute în vedere în acest caz, fiind determinat de complexe aspecte politice, economice, sociale care nu pot fi, însă, comensurate. Raporturile de competitivitate între o serie de state cu economie în tranziție, prin prisma indicelui de potențial pentru perioada 1998-2000, sunt prezentate în tabelul nr. 1. Din păcate, putem constata că România se situează ultima, cu cel mai redus indice, de 0,248, nu numai în urma Republicii Cehe (0,380), Slovaciei (0,361), Ungariei (0,357) și Poloniei (0,329), dar și în urma Bulgariei (0,321) și a Federației Ruse (0,291). Evaluările UNCTAD sunt confirmate și de cele ale Economist Intelligence Unit. Specialiștii EIU realizează un clasament complet al statelor cu economie în tranziție în funcție de o analiză a competitivității acestor state, în fapt, analiza standard a mediului de afaceri pe care EIU o realizează începând cu ultimii ani ai deceniului trecut pentru 60 de economii dezvoltate ale lumii și care se bazează pe evaluări cantitative, pe studii-sondaj și pe opinii ale specialiștilor. În ierarhia stabilită de EIU pentru două intervale, respectiv 1996-2000 și 2001-2005, România se situează pe locul 15 pentru ambele perioade, în urma statelor pe care le-am menționat mai sus, cu excepția locului 17 pe care Bulgaria l-a ocupat în primul interval (pentru viitor, EIU prognozează un salt al Bulgariei pe poziția 10: pentru informații complete vezi anexa nr. 2).

Concluzia acestei secțiuni destinate evoluțiilor cantitative din sfera procesului investițional extern în statele cu economie în tranziție este aceea că acestea din urmă receptează ISD într-un ritm alert, dar cu importante diferențieri de la țară la țară, în funcție, în primul rând, de competitivitatea mediilor lor investiționale. După cum arătam, importanța covârșitoare a factorilor locali poate fi explicată prin ceea ce s-a constatat deja în legătură cu investițiile în est și anume faptul că dacă decizia firmelor de a fi prezente în această parte a lumii este o decizie strategică, alegerea localizării efective a investiției se face în funcție de evaluarea factorilor specifici diferitelor economii, deci pe baze concurențiale. Cu alte cuvinte, în atragerea investitorilor străini statele în tranziție

concurează, în principal, unele cu altele. Pentru moment, nucleul dur al regiunii este format din Polonia, Republica Cehă, Ungaria și Federația Rusă, care conform prognozelor își vor menține și pe termen mediu, până în 2005, pozițiile. Din analizele EIU și UNCTAD rezultă că România are un potențial relativ scăzut pentru atragerea ISD (poziția 87 din 140 de state), dar performează în această privință în strânsă corelație cu dimensiunea economiei sale. Mai mult decât atât, interpretând corelat cei doi indici de performanță și de potențial, specialiștii UNCTAD plasează România în rândul statelor care evoluează peste potențialul lor în ceea ce privește atragerea de ISD.¹ Iată o afirmație surprinzătoare, întrucât ne obișnuisem cu ideea, chiar neexplicită, că potențialul real al României în atragerea ISD este mai mare decât cel demonstrat de fluxurile efective. Cu atât mai interesantă apare recomandarea studiului realizat la un moment dat de Foreign Investment Advisory Service – FIAS, Banca Mondială pe marginea ISD, în statele cu economie în tranziție, recomandare formulată către statele situate în afara nucleului dur, de a nu încerca să concureze cu cele aflate în poziții favorabile prin furnizarea de facilități investitorilor, ci să se concentreze asupra ameliorării funcționării mediului lor economic, evoluție de natură să încurajeze deopotrivă intrările de ISD.

Ceea ce se întâmplă în țările cu economie în tranziție dovedește că factorii locali, inclusiv credibilitatea proceselor de reformă au dus la crearea unei puternice dihotomii a procesului investițional extern în regiune.

În ceea ce urmează, ne propunem să examinăm în ce măsură aspecte calitative ale fluxurilor de ISD, precum motivațiile și formele acestor fluxuri se constituie în premise ale unui impact de restructurare.

¹ Pentru a oferi o viziune mai completă asupra rezultatelor corelării celor doi indici, trebuie spus că UNCTAD izolează 42 de state, pe care le numește "fruntașe", care combină un puternic potențial cu o puternică performanță și care include state dezvoltate, precum Germania, Franța, Marea Britanie, Suedia, Elveția, Irlanda; tigrii asiatici – Hong Kong (China), Malaiezia, Singapore și Taiwan; state latino-americane care în intervalul 1998-2000 răspundeau criteriilor, precum Argentina și Chile; și state cu economie în tranziție precum Polonia, Ungaria, Republica Cehă, Letonia, Lituania, Estonia. O altă categorie este cea a statelor cu potențial, dar care performează sub acesta, categorie care include, în principal, state în curs de dezvoltare, dar și state dezvoltate, precum Italia, Austria, Japonia, SUA și state în tranziție, precum Federația Rusă, Slovenia. O a treia grupare de state include pe cele care au potențial scăzut dar performează peste acesta, categorie în care este inclusă și România. Nu există state dezvoltate în această categorie. În fine, ultima categorie este cea a țărilor care combină un potențial scăzut cu o proastă performanță.

2. FORMELE ȘI MOTIVAȚIILE ISD ÎN ȚĂRILE CENTRAL ȘI EST-EUROPENE: CELE MAI BUNE PREMISE ALE UNUI IMPACT DE RESTRUCTURARE?

Pentru mai bine de patru decenii, țările central și est-europene s-au dezvoltat pe baza unui model orientat spre interior, de substituie a importurilor, cu o foarte redusă specializare și cooperare realizată în cadrul CAER și cu un nivel ridicat de protecție față de economiile dezvoltate. Ceea ce a rezultat în materie de structură industrială reflectă numai într-o anumită măsură dotarea cu factori de producție și avantajele comparative ale acestor țări. Unii economiști, precum japonezul Ozawa arată că ȚCEE au încurajat ramuri tipice pentru stadii mai avansate de dezvoltare decât cel care le era specific. Principala consecință a acestui concept de dezvoltare a constat în slaba competitivitate a exporturilor țărilor socialiste, suplinită prin practicarea unor prețuri mai scăzute decât costurile. Odată cu prăbușirea vechiului sistem, au dispărut și piețele protejate, iar ȚCEE și-au deschis economiile spre exterior. Liberalizarea prețurilor și punerea lor pe baze economice au făcut tot mai clare distorsiunile existente în distribuția și utilizarea resurselor, numeroase întreprinderi și activități economice dovedindu-se neviabile. Obiectivul restructurării, atât la nivel macroeconomic printr-o alocare mai corectă economic a resurselor și deci mai eficientă, cât și la nivel microeconomic, prin creșterea performanțelor economice ale firmelor locale s-a impus cu necesitate. În bună măsură, elementele de politică industrială pe care le-au avut în vedere mai mult sau mai puțin organizat și coerent ȚCEE au vizat drenarea perdanților într-o manieră care să prevină șocurile sociale, lăsând piețele în formare să scoată la lumină ramurile și activitățile viabile.

Într-un astfel de context, teoretic cel puțin, ISD pot să joace un rol important în realizarea pe criterii economice a restructurării. Se pune problema ce motivații și ce forme au îmbrăcat ISD în ȚCEE și dacă ele se identifică cu tipul de ISD considerat cel mai apt pentru a sprijini transformarea economică a acestora, cel având drept motivație costul factorilor și drept obiectiv piața.

În ceea ce privește formele, prin definiție, investițiile care schimbă structura industrială a unei economii, sporind activele dintr-o anumită ramură sunt investițiile „pe loc gol” sau la „firul ierbii”. Date fiind criteriile economice susceptibile de a sta la baza ISD, investițiile „pe loc gol” au și valoare indicativă cu privire la activitățile care localizează avantaje competitive pentru economia-gazdă. Ele sunt, prin urmare, cele mai dezirabile din unghiul de vedere al țării-gazdă. Din păcate, nu acestea sunt deocamdată investițiile străine care domină în ȚCEE. Constituirea de societăți mixte cu parteneri locali și, mai ales, achizițiile de firme în cadrul procesului de privatizare au prevalat, cel puțin în primele stadii ale deschiderii economice ale statelor în tranziție. Un studiu realizat de K. Meyer

(“Business operation of British and German companies with the economies in transition”, *Discussion Paper Series*, no. 19, London Business School, Middle Europe Centre) analizează motivațiile și comportamentul a 267 firme britanice și germane din domeniul industriei confruntate cu oportunitatea de a se implica în afaceri în est, inclusiv prin investiții directe. Din sondaj, a rezultat că firmele au preferat constituirea de societăți mixte, pentru că această formă de ISD le asigura accesul la sistemul instituțional și de relații local și le ferea de povara restructurării. Odată cu trecerea anilor, s-a putut constata reorientarea firmelor străine dinspre societăți mixte la preluări de firme în procesul de privatizare iar, mai apoi, dinspre acestea la investiții „pe loc gol”.

Formele pe care le îmbracă investițiile depind, desigur, și de mersul reformei în țările în tranziție. În Ungaria, țară care a trecut rapid și fără ezitări la vânzarea către străini a întreprinderilor de stat, două treimi din veniturile rezultate din privatizare reprezintă investiții străine. Pentru Polonia, care s-a înscris mai târziu, dar se pare că la fel de hotărât în cursa pentru privatizare prin atragerea investitorilor străini, anii 1996 și 1997 sunt cei care marchează debutul unor niveluri foarte înalte ale ISD, de 5,2 miliarde dolari în 1996 și 6,9 miliarde dolari în 1997 (față de numai 1,9 miliarde dolari în 1994). Pe ansamblul economiei Republicii Cehe, aproximativ trei sferturi din valoarea ISD provine din procesul de privatizare. Țările cu economie în tranziție au trecut relativ rapid la privatizarea unor activități rezervate în mod tradițional statului, cum ar producția și distribuția de energie și gaze, telecomunicațiile etc. Începând cu a doua jumătate a anului 1995, guvernul ungar a declanșat procesul de privatizare a sectorului energetic, cu dorința de a schimba bazele de funcționare a acestuia și de a-i spori eficiența. Până la sfârșitul anului 1996, companiile străine de electricitate și gaz investiseră în acest proces aproximativ 2 miliarde de dolari. Investitorii străini achiziționaseră cote majore în toate cele 5 firme regionale de distribuție a gazelor și acțiuni (inclusiv dreptul de a-și spori cotele la ponderi majoritate) în cele 6 firme regionale furnizoare de electricitate. Din cele 7 firme generatoare de electricitate, fuseseră vândute 3 (Newsletter Central Europe, Clifford Chance/decembrie 1996-ianuarie 1997).

Trenarea procesului de privatizare în România se reflectă într-o pondere mai redusă a ISD sub această formă în total. De abia odată cu anul 1997, începe să se facă simțită și în România semnificația privatizărilor cu participarea investitorilor străini. Dacă până la sfârșitul anului 1996, numai aproximativ 5% din totalul capitalului străin investit provenea din privatizare (numai 11 societăți comerciale fuseseră privatizate prin atragerea capitalului străin), la sfârșitul anului următor acest procent sporise la 18%.

Se pune întrebarea de ce ISD în procesul de privatizare nu au același impact de restructurare precum cele „pe loc gol”. Răspunsul vizează destinația pe care o dobândesc veniturile rezultate din vânzare. Spre exemplu, în Ungaria, aceste venituri au mers în cea mai mare parte, dacă nu în totalitate în visteria statului, slujind între altele la achitarea serviciului datoriei externe. Chiar și în

cazul în care respectivele sume s-ar constitui, totuși, în fonduri de dezvoltare, nu este clar în ce măsură aceste sume se vor transforma cu adevărat în investiții. În Slovenia, funcționarea Fondului de Dezvoltare a atras după sine suspiciuni și critici în sensul că resursele sale au fost prea des folosite pentru situații de urgență ținând de plata unor datorii, a salariilor etc. (Matija Rojec, 1997). În fine, să admitem că sumele provenite din privatizările cu capital străin sunt reunite într-un astfel de fond și chiar sunt folosite pentru investiții. Deciziile vor fi fiind în acest caz adoptate pe cale administrativă, pierzându-se avantajele criteriilor economice așa cum sunt ele evaluate la nivelul firmelor. Prin cele de mai sus nu vrem să negăm orice rol de restructurare al ISD în cazul preluărilor de firme. Infuzia de tehnologie, expertiză și chiar investițiile ulterioare pot să conducă la o mai bună performanță economică la nivel microeconomic, deci la ceea ce numeam eficiență tehnică. În ceea ce privește, însă, consolidarea unor avantaje competitive, cel mai bine exprimată prin exporturi, aceasta poate sau nu, să intre în vederile firmei cumpărătoare. Există chiar cazuri de preluări de întreprinderi în est, al căror obiectiv l-a constituit anihilarea unor concurenți în paralel cu obiectivul captării unei părți a pieței locale și a celei regionale. Un astfel de exemplu este considerat a fi oferit de achiziționarea de către firmele austriece Agrana și Ostzucker a unei cote de 53% din capitalul fabricii de rafinare a zahărului de la Petohaza, precum și a unei cote, de asemenea, de 53% din capitalul fabricii de zahăr de la Kaposvar, cu scopul micșorării capacității concurențiale de pe piața austriacă și al captării pieței ungare, cu posibilitatea extinderii în restul Europei de Est, precum și în fostele republici sovietice. Un alt exemplu de anulare a concurenței prin cumpărare este cel al preluării întregii industrii de uleiuri vegetale a Ungariei de către grupul Feruzzi, principalul fost concurent al exportatorilor unguri de uleiuri vegetale (în condițiile în care Ungaria era al doilea exportator mondial al acestor produse, după Argentina).

Motivația investitorilor străini sau, altfel spus, tipul de ISD realizate oferă, la rândul său, indicii cu privire la capacitatea de impact de restructurare a capitalului străin. Rezultatele majorității studiilor (între care cele elaborate de Business International and Creditanstalt în 1993, BERD în 1994, Meyer în 1996 și Lankes și Venables, 1996) indică faptul că principalul obiectiv l-a constituit captarea pieței locale, valorificarea costurilor mai scăzute ale factorilor de producție fiind, prin comparație, mai puțin importantă. Cert este că în această privință un rol important îl joacă și dimensiunea pieței interne a țării-gazdă, ISD realizate în economii mai mici din zonă, precum cea a Ungariei sunt susceptibile într-o mai mare măsură de a avea în vedere eficiența prin costuri și deci exportul. De remarcat faptul că mai multe studii, precum cel realizat de Éltető și Sass, disting în cadrul ISD orientate spre export două subcategorii: firmele cu activități de asamblare, care importă cea mai mare parte din inputurile de producție (60-70%), realizează peste 80% din vânzări intrafirmă și sunt în general „investiții pe loc gol”; și firmele cu bază de aprovizionare locală, care realizează acest lucru într-o proporție de cel puțin 40%, nu au decât accidental

vânzări intrafirmă și îmbracă cu deosebire forma de societate-mixtă (Hunya, 1996, p. 53). (Pentru o trecere în revistă a studiilor având drept obiect tipologia motivației investitorilor străini vezi Miklós Szanzi, „The role of FDI in restructuring and modernization: an overview of literature”, în *Integration through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*, Edited by Gábor Hunya in Association With The Vienna Institute for International Economic Studies, Austria, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 1999).

Vârsta fenomenului este și ea importantă, astfel încât este posibil ca după o primă generație de investiții care și-au propus într-adevăr captarea cererii interne să își facă apariția și investițiile mai nuanțate care caută valorificarea factorilor de producție disponibili la costuri mai scăzute. De asemenea, creșterea în importanță a acestor din urmă investiții este previzibilă și în perspectiva derulării procesului de aderare a ȚCEE la Uniunea Europeană.

Cele două secțiuni anterioare ne-au permis să conturăm premisele cantitative și calitative ale operațiunilor filialelor străine în statele cu economie în tranziție. În cele ce urmează, ne vom referi la dimensiunea sectorului străin în industria prelucrătoare din unele dintre aceste state.

3. PARTICIPARE ÎN CONTINUĂ CREȘTERE A SECTORULUI STRĂIN ÎN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE A ȚĂRILOR CENTRAL-EUROPENE

O preocupare constantă a analiștilor fenomenului investițional extern a reprezentat-o examinarea aportului capitalului străin la realizarea unor indicatori economici, pornind, desigur, de la ideea că volumul de ISD precum și eficiența economică a derulării activității firmelor cu capital străin constituie baza de pornire în judecarea oricăror elemente de impact economic (vezi în acest sens autori precum Matija Rojec, Alena Zemplínerová, Gábor Hunya). Or, din acest punct de vedere, trebuie spus că, pe ansamblul economiei, cea mai consistentă poziție a capitalului străin este înregistrată în Ungaria, cu o pondere de aproximativ 50% în totalul capitalului social și al vânzărilor, de peste 55% în totalul investițiilor, de peste 70% în totalul profiturilor și de 27% în totalul forței de muncă angajate. La polul opus, regăsim Slovenia, cu cel mai scăzut grad de penetrare a capitalului străin, respectiv cu ponderi de 11% în totalul capitalului social și cu niveluri apropiate în cazul celorlalți indicatori menționați. Excepție face ponderea în totalul profiturilor care se ridică la 34%. Mult mai importantă este contribuția sectorului străin la activitățile industriei prelucrătoare, care alături de comerț au atras cele mai semnificative fluxuri de ISD. Dinamica respectivei contribuții este prezentată sub formă tabelară în ceea ce urmează, cu precizarea că, date fiind sursele pe care se bazează agregarea acestui tip de informații, în general rapoartele de bilanț ale firmelor, cifrele se opresc la nivelul anului 1999.

Tabelul nr. 2

**Contribuția firmelor cu participare de capital străin
la realizarea principalilor indicatori economici ce caracterizează
industria prelucrătoare în Republica Cehă, Ungaria, Polonia și Slovenia,
în 1996, 1998 și 1999, în procente**

	Capital			Forța de muncă			Investiții			Vânzări			Exporturi		
	1996	1998	1999	1996	1998	1999	1996	1998	1999	1996	1998	1999	1996	1998	1999
R. Cehă	11,5 ¹	27,9	41,8	13,1	19,6	26,9	33,5	41,6	52,7	22,6	31,5	42,2	15,9	47,0	60,5
Ungaria	67,4 ²	72,7 ²	72,9 ²	36,1	44,9	46,5	82,5	78,7	82,2	61,4	70,0	73,0	77,5	85,9	88,8
Polonia	29,3	43,2	50,5	12,0	26,0	29,4	30,6	51,0	63,1	17,4	40,6	49,0	26,3	52,4	59,8
Slovenia	15,6	21,6	21,8	10,1	13,1	13,0	20,3	24,3	22,3	19,6	24,4	23,3	25,8	32,9	30,3

Note: ¹Republica Cehă: capital propriu; ²Ungaria: capital nominal în cash.

Sursă: The Vienna Institute for International Economic Studies database on Foreign Investment, apud Gábor Hunya, "Recent Impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Transition Countries".

După cum se poate constata, în toate cele patru țări, asistăm la o creștere aproape constantă a ponderii capitalului străin în capitalul social total (în acest caz, indicatorii utilizați nu sunt uniformi), în totalul vânzărilor, al exporturilor, investițiilor și forței de muncă angajate. Excepțiile sunt puține (întâlnite mai ales în cazul Sloveniei) și de amploare minimă. Rolul capitalului străin în industria prelucrătoare din Ungaria este demonstrat de participarea sa copleșitoare, de aproape 90%, la realizarea exporturilor și substanțială, de 73%, în ceea ce privește totalul vânzărilor. De asemenea, sectorul străin realizează peste 82% din totalul investițiilor. Se poate afirma, că, exceptând ocuparea forței de muncă, în cazul căreia filialele străine localizează sub jumătate din total, activitățile industriei prelucrătoare din Ungaria sunt dominate de capitalul străin.

Gradul de penetrare atestat de aceste cifre plasează, de altfel, Ungaria alături de economii precum cele ale Irlandei sau Malaieziei, cunoscute drept unele dintre cele mai „cosmopolite” state, din punct de vedere economic.

În Republica Cehă și Polonia, rolul capitalului străin, deși de asemenea foarte important, cu participări de aproximativ 60% în ceea ce privește exporturile și investițiile (doar 52% totuși în totalul investițiilor din Republica Cehă), este totuși mai redus, aspect întărit de o ocupare a doar 27%-29% din totalul forței de muncă. De remarcat dinamica alertă a sectorului străin din industria prelucrătoare cehă. În fine, Slovenia, deși cu o valoare a stocului de ISD pe locuitor foarte ridicată, de 1508 \$ în 2001, al patrulea nivel, după Republica Cehă (2500\$), Ungaria (2243\$) și Estonia (2238\$), cunoaște participări ale capitalului străin de cel mult o treime la realizarea indicatorilor menționați mai sus.

4. EFICIENȚA ECONOMICĂ A FIRMELOR CU PARTICIPARE DE CAPITAL STRĂIN ÎN STATELE ÎN TRANZIȚIE

De regulă, filialele firmelor străine tind să realizeze o productivitate a muncii superioară celei pe care o obțin firmele locale. Această diferență de eficiență apare, după cum am mai arătat în cuprinsul acestei lucrări, drept perfect explicabilă în lumina teoriilor ISD și ale producției în străinătate, cum ar fi teoria avantajului de monopol sau teoria internalizării (vezi Hymer, Buckley și Casson, Dunning). Ambele teorii explică oportunitatea și posibilitatea realizării de investiții în străinătate prin existența la nivelul firmei investitoare a unor avantaje, de competitivitate (avantaje de monopol sau oligopol, de natură tehnologică, decurgând din economii de scară, din accesul privilegiat la surse de finanțare sau la rețele de furnizori etc.), sau de internalizare, respectiv avantaje care decurg din operarea unor active într-o structură organizatorică și de proprietate unică. Pe baza unor astfel de avantaje, firmele străine pot mai mult decât să surmonteze dificultățile impuse de operarea într-un mediu străin, făcând față concurenței locale și fiind profitabile. Argumentul eficienței firmelor cu participare de capital străin este și mai pertinent în cazul ISD motivate de costul factorilor, întrucât în aceste situații, piața internațională este cea care verifică și validează competitivitatea produselor realizate.

Statele cu economie în tranziție din centrul Europei nu fac excepție de la realitatea eficienței superioare a filialelor străine. Ceea ce le distinge este, însă, amplitudinea decalajului ce separă performanța respectivelor filiale de cea a firmelor cu capital local. Astfel, dacă în statele membre ale Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, productivitatea muncii la nivelul firmelor cu capital străin este în medie cu 30% mai mare decât cea a firmelor locale, în țările central-europene (ȚCE), în medie, firmele din prima categorie înregistrează productivități ale muncii de două ori mai mari decât cele înregistrate de firmele din a doua categorie. De altfel, acest decalaj de 2:1 este caracteristic, după cum am constatat în cadrul primului capitol, și unor state în dezvoltare precum Singapore sau Malaiezia, dar și unor state industrializate, în speță Olanda sau Irlanda. Cea mai substanțială diferență este prezentă în Ungaria, unde productivitatea muncii în sectorul străin a atins niveluri de peste trei ori mai ridicate decât în cazul firmelor cu capital integral local. Explicațiile acestui decalaj, mai accentuat în cazul statelor cu economie în tranziție, țin de superioritatea tehnologică, managerială și de marketing mai evidentă a filialelor străine, cu atât mai evidentă pentru investițiile greenfield (investiții care nu presupun asocierea sub o formă sau alta cu o firmă locală), dar și, apreciază specialiștii, de posibilitatea practicării unor prețuri de vânzare mai ridicate, ca urmare a unor poziții de piață mai bune sau a folosirii unor

mărci recunoscute. Și prin prisma înzestrării cu capital și a eficienței cu care este utilizat acesta, filialele străine au performanțe superioare celor locale. Aceasta, pe de o parte, confirmă faptul că investitorii străini utilizează tehnologii mai intensive în capital, iar, pe de altă parte, reflectă concentrarea ISD în ramuri ale industriei prelucrătoare intensive în capital.

Există numeroase studii care atestă aceste realități, între care cel realizat la nivelul a 2500 firme din industria prelucrătoare din Republica Cehă (Zemplínerová și Jarolim, 2000). Studiul relevă două principale aspecte: ritmuri mai ridicate de creștere a factorului total de productivitate la nivelul filialelor străine prin comparație cu firmele locale; și, o influență pozitivă dar statistic nesemnificativă a prezenței ISD asupra factorului total de productivitate al firmelor locale. Un studiu menit să identifice existența efectelor de antrenare intraramură, la nivelul firmelor cu capital local în cazul Sloveniei și Estoniei, realizat pentru perioada 1994-1998 (Damijan și alții, 2001), constată că, dacă într-adevăr există un transfer de tehnologie dinspre firma-mamă spre filiala locală, nu se constată, în continuare, diseminarea acestor beneficii spre firmele cu capital integral local decât în rare cazuri. În astfel de situații, se profilează pericolul de enclavizare a sectorului străin în economiile receptoare, cu consecințe negative pentru acestea.

Astfel de concluzii indică faptul că, pentru moment, în ȚCE nu asistăm la o diseminare consistentă în restul economiei a efectelor de antrenare potențial generate de transferul tehnologic și de expertiză realizat prin ISD. Dimpotrivă, se poate vorbi despre crearea unor dihotomii în structura industriei prelucrătoare, ca urmare a pătrunderii capitalului antreprenorial străin și anume:

- dihotomia dintre ramurile industriale moderne, dominate de firmele străine și industriile tradiționale, în care se regăsesc atât companii cu capital local cât și filiale ale firmelor străine. Cazul extrem îl reprezintă Ungaria, țară în care nouă ramuri industriale dominate de capitalul străin dețin 50% din vânzările industriei prelucrătoare. Ramura care a atras cele mai semnificative fluxuri de ISD în majoritatea statelor cu economie în tranziție este cea constructoare de autovehicule. Motivațiile care au stat la baza acestor investiții țin, pe de o parte, de dorința captării pieței locale și regionale, iar, pe de altă parte, de valorificarea factorilor locali, în principal forță de muncă, disponibili la costuri mai scăzute. Totodată, în Republica Cehă și în Ungaria se remarcă investiții străine consistente în industria de aparatură și echipamente electrice, iar în Ungaria și în industria farmaceutică. Ca urmare a prezenței ISD în astfel de sectoare, a sporit ponderea ramurilor intensive în tehnologie în totalul vânzărilor și al exporturilor realizate de Ungaria și Republica Cehă;
- dihotomia dintre performanța firmelor cu capital străin și cea a firmelor cu capital local în cadrul aceleiași industrii. În general, sectorul străin este mai eficient și mai orientat spre export decât cel local. Din nou, acest decalaj este cel mai evident în cazul Ungariei; cel mai puțin evident este în cazul Sloveniei.

5. SECTORUL STRĂIN DIN INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE DIN ROMÂNIA: DIMENSIUNE ȘI PERFORMANȚĂ

Încercarea noastră de a evalua impactul ISD asupra industriei prelucrătoare din România pornește de la faptul că acesta nu s-a constituit ca rezultat mai mult sau mai puțin favorabil al unei politici a receptorului, ce și-a propus anumite obiective vizând ISD și a făcut uz de anumite instrumente pentru a le atinge; el s-a constituit aleator, în funcție de modul de întâlnire a capacităților, strategiilor și intereselor firmelor străine investitoare cu oferta investițională a țării (nivelul de dezvoltare, evoluția încercărilor de macrostabilizare, evoluția procesului de reformă, particularitățile, de foarte multe ori disfuncționalități – ale mediului de afaceri etc.). În consecință, întrucât evaluarea operațiunilor firmelor cu capital străin în economia românească nu implică compararea rezultatelor cu o serie de obiective stabilite, abordarea oportună în materia impactului o reprezintă, în opinia noastră, raportarea la imperativul creșterii economice. Întrucât acest lucru nu este posibil a fi realizat în mod direct – cercetările de specialitate nu au putut stabili o relație de cauzalitate directă între creșterea fluxurilor de ISD și creșterea economică a țării-gazdă – vom încerca o evaluare intermediată, prin analiza rolului jucat de capitalul străin în ceea ce privește performanța economică.

Trebuie subliniat din start faptul că analiza noastră se va opri la nivelul celei dintâi verigi a lanțului de firme ce pot resimți efectele ISD, respectiv la nivelul firmelor care localizează infuzia de capital străin. Nu ne-am propus studierea eventualelor efecte de antrenare asupra firmelor aflate în relații de afaceri în calitate de furnizori sau beneficiari cu firmele cu capital străin și nici a efectelor de demonstrație sau de evicțiune relevante pentru firmele locale concurente. Observarea realității economice românești, volumul actual redus al capitalului străin și o serie de caracteristici ale sale care vor fi evidențiate în cursul analizei indică drept sărace sau chiar accidentale astfel de efecte. O a doua mențiune pe care dorim să o facem se referă la cantonarea evaluărilor la sectorul industriei prelucrătoare românești, considerând că acesta este domeniul dinspre care, cu precădere, pot căpăta substanță, se pot disemina în restul economiei tocmai eventualele efecte de antrenare sau de demonstrație ale ISD. În consecință, considerăm oportună o evaluare a competitivității sectorului străin în industria prelucrătoare din România.

a. Precizări metodologice

Ca urmare a puternicei lipse de omogenitate a sectorului autohton, comparațiile realizate contrapun firmele cu capital străin firmelor cu capital românesc privat, precum și celor cu capital românesc de stat. Trebuie precizat

că eșantionul de firme care a stat la baza analizei din această lucrare a inclus firmele din industria prelucrătoare care au avut în anii 1997 și 1998 un număr mediu de salariați mai mare sau egal cu 50 și pentru care ponderea activităților de comerț în cifra de afaceri, în 1998, a fost mai mică de 50%. Tipul de proprietate a fost stabilit în funcție de capitalul ce controlează firma. Astfel, este denumită firmă cu capital străin, o firmă în care cel mai mare procent al capitalului social este controlat de investitori străini (altfel spus, capitalul străin este predominant, adică procentul deținut de investitorii străini este mai mare decât procentul deținut de stat și decât procentul deținut de capitalul privat autohton). Similar se definește o firmă cu capital privat local (autohton) și o firmă cu capital de stat. Trebuie menționat faptul că „predominant” ar putea fi și un procent mai mic decât 50% (de exemplu, în structura 40%/30%/30%, predominantă este considerată prima componentă, cea care corespunde procentului de 40%; astfel de situații sunt însă excepții; cazurile în care o formă de capital este predominantă dar nu este majoritară sunt puține în România). La nivelul industriei prelucrătoare, eșantionul de date acoperă 90% din cifra de afaceri a firmelor cu cel puțin 50 de salariați și peste 80% din cifra de afaceri a industriei prelucrătoare. Principalele surse ale informațiilor le-au constituit bilanțurile contabile anuale ale firmelor, alături de o serie de sondaje și anchete ale Institutului Național de Statistică¹.

În analiza realizată este avută în vedere o serie de indicatori-reper ai performanței economice, respectiv: productivitatea cu care entitățile economice utilizează diferitele resurse, exporturile, importurile, efortul investițional, ponderea valorii adăugate în cifra de afaceri.

b. Contribuții ale firmelor cu capital străin la activitățile industriei prelucrătoare

Pentru a judeca cât mai corect semnificația și posibilul impact al nivelului de performanță la care operează firmele cu capital străin, vom începe secțiunea de față nu prin examinarea reperelor, indicatorilor în funcție de care poate fi judecată respectiva performanță, ci prin prezentarea succintă, prin tabelul nr. 3 de mai jos, a principalelor contribuții ale firmelor cu capital străin la realizarea activităților industriei prelucrătoare, pe ansamblu și la nivelul secțiunilor în care capitalul străin deține cele mai înalte ponderi.

¹ Pentru elaborarea acestei ultime părți a lucrării am recurs la rezultatele a două studii, singurele – după cunoștința noastră – de analiză statistico-matematică a efectelor ISD asupra industriei prelucrătoare din România: Boșcaiu, Voicu, Liuşnea, Daniela, Munteanu, Costea, Puşcoi, Lucia: Impactul comerțului exterior și investițiilor străine directe asupra productivității în industria prelucrătoare. Cazul României, *Centrul Român de Politici Economice*, București, <http://www.cerope.ro>, 2000 și Boșcaiu, Voicu, Mazilu, Anda: Investițiile străine directe și competitivitatea industriei prelucrătoare din România, *Centrul Român de Politici Economice*, București, <http://www.cerope.ro>, 2001.

Principala întrebare la care vom căuta să răspundem se referă la măsura în care se confirmă, în cazul industriei prelucrătoare din România, aserțiunea performanței economice superioare a firmelor cu capital străin prin comparație cu cele cu capital integral local.

Tabelul nr. 3
Subsecțiunile industriei prelucrătoare care înregistrează cele mai importante contribuții/ponderi ale firmelor cu capital predominant străin în anul 1998⁰⁾

(procente, 100%=totalul subsecțiunii)

CA EN	Industria:	¹⁾ Acti- ve fixe	¹⁾ Cifra afaceri	¹⁾ Ex- port	¹⁾ Inves- tiții	¹⁾ Val. adău- gată	¹⁾ Pro-fit	¹⁾ Pier- deri	¹⁾ For- ța de muncă
E	Prelucrătoare (Total IP) ²⁾	9,5	14,4	13,4	23	12,9	24,2	8,9	7,8
EA	Alimentară, a bău- turilor și tutunului	17,7	26,4	7,9	32,9	21,8	35,3	24,0	11,3
EB	Textilă și a produselor textile	17	22,1	28,4	22,6	18,5	32,2	6,5	15,3
EC	Pielăriei și încălțăminte	13,8	28,6	22,1	46,4	19,0	48,2	10,2	14,0
ED	Prelucrare a lemnului (exclusiv mobila)	7,9	13,5	21,8	30,1	8,1	16,4	10,8	6,6
EE	Celuloză, hârtie, car- ton și articole din acestea	6,4	12,5	21,7	12	11,8	10	3,7	6,1
EG	Chimică și a fibrelor sintetice și artificiale	18	26	24,7	49,6	31,4	38,5	22,7	13,2
EI	Alte produse din mi- nerale nemetalice	19,9	11,7	13	36,9	11,9	6,7	16,0	10,0
EM	Echipamente electri- ce și optice	27	34,8	27,3	44,5	18,3	40,8	9,0	10,0
EN	Mijloace de transport	8,3	5,6	17,6	24,3	6,1	5,1	9,4	4,0

⁰⁾ În tabel au fost incluse toate subsecțiunile cu ponderea capitalului preponderent străin (calculată la nivelul anului 1998) mai mare de 5% din totalul subsecțiunii.

¹⁾ Valorile reprezintă procentul realizat/deținut de firmele cu capital predominant străin, procent calculat din totalul parametrului calculat la nivelul subsecțiunii.

²⁾ Ansamblul industriei prelucrătoare IP, a fost introdus în tabel pentru a permite comparațiile.

Sursa: V. Boscaiu, A. Mazilu, Investițiile străine directe și competitivitatea industriei prelucrătoare din România, CERPE, 2001.

Două sunt observațiile pe care dorim să le facem pe marginea acestui tabel. Cea dintâi se referă la faptul că firmele cu capital străin au încă (după cum era, de altfel, și de așteptat dat fiind stocul modest de ISD existent în România) o participare redusă în industria prelucrătoare din România. Totuși, plecând de la o pondere de 9,5% în totalul activelor fixe și de 7,8% din forța de muncă, firmele străine realizează 23% din totalul investițiilor, aproximativ 24% din totalul

profiturilor, peste 14% din cifra de afaceri și peste 13% din exporturi, oferind astfel prime indicii cu privire la eficiența lor economică.

c. Productivitatea factorilor de producție

Evaluarea impactului ISD asupra performanței economice a firmelor receptoare începe, în mod firesc în opinia noastră, cu examinarea nivelurilor de productivitate înregistrate în utilizarea resurselor de către firmele cu capital predominant străin, în comparație cu cele cu capital predominant românesc, privat și de stat.

Productivitatea muncii. Optăm pentru analizele ce propun calcularea productivității medii a muncii ca raport între valoarea adăugată și numărul de angajați, iar pentru facilitarea comparațiilor pe forme de proprietate apelăm la rata productivității muncii (RPM), definită ca indicator agregat la nivelul industriei prelucrătoare sau la nivelul subsecțiunilor acesteia, obținut prin raportarea productivității pentru un anumit tip de proprietate la productivitatea pe industria prelucrătoare sau pe subsecțiune (vezi Boscaiu, ș.a., 2000, și Boscaiu și Mazilu, 2001). Constatăm că, la nivelul anului 1998, RPM era maximă pentru firmele cu capital străin, atât pentru ansamblul industriei prelucrătoare (164%, față de 96% în cazul firmelor de stat și, respectiv, 93% în cazul firmelor PrivRO), cât și la nivelul tuturor subsecțiunilor industriei prelucrătoare, cu o singură excepție, statistic ne semnificativă (industria de prelucrare a cauciucului și a maselor plastice). Se respectă deci observația valabilă și pentru grupul statelor cu economie în tranziție în ansamblul lor, respectiv aceea că productivitatea muncii realizată de firmele străine este de aproape două ori mai ridicată decât cea obținută de firmele cu capital local. Nivelurile cele mai ridicate ale RPM sunt înregistrate de firmele cu capital străin în următoarele ramuri: industria chimică și a fibrelor sintetice și artificiale (237%); industria celulozei și hârtiei (193%); industria alimentară, a băuturilor și a tutunului (192%); industria de echipamente electrice și optice (183%); industria mijloacelor de transport (151%), precum și în industria de mașini și echipamente (204%).

Productivitatea capitalului. În mod similar, definind productivitatea capitalului ca raportul dintre cifra de afaceri și valoarea activelor fixe (mașini, utilaje și mijloace de transport), iar *rata productivității capitalului (RPK)* ca indicator agregat la nivelul industriei prelucrătoare sau al subsecțiunilor acesteia, calculat ca raport dintre productivitatea capitalului în funcție de tipul de proprietate și productivitatea capitalului pe ansamblul firmelor, vom constata *superioritatea firmelor cu capital străin la nivelul industriei prelucrătoare față de sectorul firmelor de stat (125% față de 76%), dar performanța lor inferioară celei a firmelor cu capital predominant românesc privat (135%)*. La nivel de subsecțiune, RPK pune în evidență superioritatea firmelor cu capital străin doar în 4 din cele 15 subramuri, respectiv în industria pielăriei și încălțăminte (112%), în industria celulozei, hârtiei, cartonului și articolelor din hârtie și carton (161%), în industria chimică și a fibrelor sintetice și artificiale (227%), precum și în

industria de mașini și echipamente (216%)(vezi pentru detalii, Boșcaiu, ș.a., 2000, și Boșcaiu și Mazilu, 2001).

Prin urmare, în ceea ce privește productivitățile medii ale factorilor de producție, firmele cu capital străin sunt superioare în ceea ce privește productivitatea muncii, dar mai puțin performante, pe ansamblul industriei prelucrătoare și în majoritatea subsecțiunilor, în ceea ce privește productivitatea capitalului.

d. Exporturile și importurile

Exporturile. Analizele realizate pe marginea activităților de import-export ale firmelor din industria prelucrătoare demonstrează că *frecvența și intensitatea activităților de export, un reper al performanței economice, sunt, cel puțin în industria prelucrătoare, maxime pentru firmele cu capital predominant străin* (Boșcaiu, ș.a., 2000, și Boșcaiu și Mazilu, 2001). Mai exact, o pondere a veniturilor din exporturi în cifra de afaceri de peste 75%, se înregistra la nivelul anului 1998 în 47% din firmele cu capital străin, față de numai 18% din numărul firmelor cu capital românesc privat și respectiv 4,2% din numărul firmelor de stat. Cert este că *această concluzie contrazice, în ceea ce privește industria prelucrătoare, percepția destul de răspândită conform căreia principala motivație a firmelor cu capital străin în România este piața internă*. Firmele cu capital străin lucrează în principal pentru export în industria textilă, în industria metalurgică, în industria de mașini și echipamente, în industria mijloacelor de transport și în producția de mobilă. Pe de altă parte, în industria alimentară, a băuturilor și a tutunului, în industria cauciucului și a maselor plastice, în industria echipamentelor electrice și optice, în industria celulozei și a hârtiei, firmele cu participare predominant străină lucrează aproape exclusiv pentru piața internă. *La nivelul agregat al industriei prelucrătoare, ponderea exporturilor în cifra de afaceri este, însă, maximă pentru firmele de stat cu o pondere a veniturilor din exporturi în totalul cifrei de afaceri de 29%, față de 25% în cazul firmelor cu capital predominant străin și 23,5% în ceea ce privește firmele cu capital românesc privat.* Interpretarea coerentă a acestei situații aparent paradoxale face necesară recurgerea la câteva aspecte: ponderea numerică mică a firmelor de stat (aproximativ 25%), dar ponderea mare a cifrei lor de afaceri (aproximativ 60% din cifra de afaceri agregată a industriei prelucrătoare); distribuția agregată a exporturilor din industria prelucrătoare (52%, 35% și 13% pentru firme de stat, firme cu capital românesc privat și respectiv cu capital străin). Cu alte cuvinte, *dacă într-adevăr aproape jumătate din firmele cu capital străin realizează cea mai mare parte a veniturilor din activitatea de export, totuși înclinația celeilalte jumătăți de a exporta este atât de redusă, încât, pe ansamblu, performanța sectorului străin se situează, nu cu mult, dar totuși sub nivelul firmelor de stat (25% față de 29%)*.

Pentru ansamblul firmelor exportatoare, ponderea firmelor care *exportă în pierdere* (în sensul că veniturile din exporturi sunt inferioare cheltuielilor pentru

export) este de 20% în cazul firmelor de stat și în cel al firmelor cu capital străin față de 10% pentru firmele cu capital românesc privat. Mai mult, 25% dintre firmele străine cu exporturi masive (mai precis, care exportă cel puțin 75% din producție), exportă în pierdere. Și aici situația firmelor cu capital românesc privat este semnificativ mai bună: procentul firmelor care exportă în pierdere este de aproximativ 10%.

În concluzie, frecvența și intensitatea activităților de export sunt maxime pentru firmele cu capital predominant străin, dar o mai mare proporție din numărul celor cu o pondere mare a exporturilor în cifra lor de afaceri exportă în pierdere, prin comparație cu firmele cu capital românesc.

Importurile. Înclinația mai mare pentru exporturi a firmelor cu capital străin este acompaniată de *înclinația lor mai mare pentru importuri*. *Ponderea materialelor importate* (materii prime și materiale, exclusiv energia și apa) în totalul cheltuielilor de acest tip ale firmei este semnificativ mai mare pentru sectorul străin. În industria textilă și a produselor textile, precum și în industria pielăriei și încălțămintei – subsecțiuni cu cel mai înalt nivel al materialelor importate – pentru mai mult de jumătate dintre firmele cu capital străin, materialele se importă în proporție de 100%. De remarcă (ceea ce era, de fapt, de așteptat) că ponderea materialelor importate este mai mare pentru firmele care au exporturi sistematice, mai ales pentru cele ale căror exporturi depășesc 50% din valoarea cifrei de afaceri.

e. Investițiile. Nivelul investițiilor constituie un alt unghi de vedere din care se poate judeca performanța firmelor. Dacă efortul investițional este calculat ca raport dintre valoarea investițiilor și valoarea cifrei de afaceri, *rata efortului investițional* poate fi definită ca indicator agregat la nivel de subsecțiune prin raportul dintre efortul investițional calculat pentru un anumit tip proprietate și efortul investițional (determinat în ansamblul subsecțiunii). La nivelul întregii industriei prelucrătoare, *rata efortului investițional în cazul firmelor cu capital străin (are valoarea de 163%) este de peste două ori mai mare decât cea a firmelor de stat (74%) și cu peste 50% mai mare decât cea a firmelor cu capital românesc privat (108%)*. Cel mai ridicat nivel al ratei în cazul firmelor străine, de 435% este înregistrat în subramura mijloacelor de transport, decalajele față de companiile cu capital românesc fiind mari (74% pentru STAT și 110% pentru PrivRO).

f. Ponderea valorii adăugate în cifra de afaceri. La nivelul agregat al industriei prelucrătoare se constată faptul că *ponderea valorii adăugate în cifra de afaceri este minimă pentru firmele cu capital predominant străin (Boșcaiu, ș.a., 2000)*. Astfel, rata valorii adăugate (raportul dintre respectiva pondere, specifică fiecăreia dintre cele trei forme de proprietate și ponderea la nivelul industriei prelucrătoare în ansamblu) este de 91% pentru firmele menționate, destul de apropiată de cea realizată de firmele cu capital românesc de stat, de 93%. Ambele cifre indică o performanță sub valoarea medie (100%). Firmele care realizează cel mai bun nivel al acestui indicator sunt firmele cu capital predominant românesc privat, cu o valoare de 112%. Subsecțiunile în care

firmele cu capital străin depășesc nivelul de 100% sunt industria chimică și a firelor sintetice și artificiale (121%), industria mijloacelor de transport (109%) și industria altor produse din minereuri nemetalice (101%).

g. Profitabilitatea. Capitolele la care firmele cu capital străin sunt superioare nu anulează constatarea existenței unei structuri polarizate a respectivelor firme din punct de vedere al profitabilității. Alături de firme profitabile există un sector consistent de firme neprofitabile. Într-adevăr, la nivelul anului 1998, 32% dintre firmele cu participare predominant străină erau neprofitabile, ponderea activelor fixe deținute de firmele neprofitabile fiind de 38%. Ponderea pierderilor din zona neprofitabilă a sectorului străin este importantă: 23% din totalul cifrei de afaceri. Prin comparație, polarizarea sectorului românesc privat este mai mică: indicatorii de performanță economică au valori apropiate dar mai mici decât sectorul străin și, pe de altă parte, amplitudinea pierderilor din sectorul privat românesc este semnificativ mai mică (24% dintre firmele private românești sunt neprofitabile, cu o pondere de 30% în totalul activelor fixe) (vezi Boșcaiu și Mazilu, 2001). Un comentariu se impune în acest moment legat de faptul că cel mai mare nivel al exporturilor este înregistrat de firmele cu capital străin neprofitabile. Aceasta nu trebuie să ducă la ideea existenței unei legături dintre volumul exporturilor și cel al pierderilor; exporturile masive ale firmelor neprofitabile se localizează în diviziuni în care sectorul străin *profitabil* exportă, de asemenea, masiv.

h. Competitivitatea. Ne propunem, în continuare, integrarea unora dintre indicatorii de mai sus, în cadrul unei analize ce încearcă să dea o imagine sintetică asupra competitivității sectorului străin din industria prelucrătoare, inclusiv la nivelul subsecțiunilor. Analiza are în vedere o serie de criterii care califică un sector (o parte a firmelor) drept *nesemnificativ* dacă deține mai puțin de 5% din activele fixe din mulțime; *local-competitiv* dacă deține cel puțin 5% din activele fixe ale diviziunii și dacă cel puțin 50% din aceste active aparțin firmelor profitabile (altfel spus, dacă sectorul are o pondere semnificativă și majoritatea activelor sale sunt localizate în zona profitabilă); *competitiv* dacă este local-competitiv și, în plus, firmele sale profitabile exportă cel puțin 25% din producție; *necompetitiv* dacă are o pondere semnificativă, dar nu este local-competitiv (sau, echivalent: deține mai mult de 5% din activele fixe din mulțime dar mai puțin de 50% din aceste active aparțin firmelor profitabile) (vezi Boșcaiu și Mazilu, 2001).

În conformitate cu aceste criterii, *sectorul străin al industriei prelucrătoare este local-competitiv*: 68% dintre firme sunt profitabile și dețin 62% din totalul activelor fixe ale sectorului străin; firmele profitabile realizează 78% din cifra de afaceri a sectorului străin; pentru mulțimea firmelor cu capital străin profitabile, profitul, exporturile și investițiile reprezintă 9,98%, 21,51% și respectiv 30,18% din cifra de afaceri.

Sectorul cu capital românesc de stat al industriei prelucrătoare este necompetitiv: numai 45% dintre firme sunt profitabile și dețin 48% din totalul activelor fixe ale sectorului de stat; firmele profitabile realizează 44% din cifra de

afaceri; pentru firmele profitabile, profitul, exporturile și investițiile reprezintă 4,56%, 23,33% și, respectiv, 5,14% din cifra de afaceri.

Sectorul cu capital românesc privat al industriei prelucrătoare este local-competitiv: 76% dintre firme sunt profitabile și dețin 70% din totalul activelor fixe; firmele profitabile realizează 82% din cifra de afaceri; pentru firmele profitabile din acest sector, profitul, exporturile și investițiile reprezintă 9,83%, 23,11% și, respectiv, 8,30% din cifra de afaceri.

Conform analizei de mai sus, sectorul străin este, asemeni celui cu capital românesc privat, local-competitiv, în vreme ce firmele de stat sunt necompetitive.

O analiză la nivelul subdiviziunilor arată că sectorul străin este local-competitiv în industria alimentară și a băuturilor, în industria tutunului, industria celulozei, hârtiei și cartonului, edituri, poligrafie, industria altor produse din minereuri nemetalice, industria de echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații, precum și în industria de mașini și echipamente electrice. Toate aceste diviziuni, mai puțin ultima, se caracterizează prin: pondere mare a sectorului profitabil al firmelor cu capital predominant străin; profit mic sau moderat; exporturi nesemnificative. În ceea ce privește industria de mașini și echipamente, ceea ce o distinge este profitul care are valori dintre cele mai mari (aproximativ 22% din cifra de afaceri).

Sectorul străin este competitiv în industria textilă și a produselor textile, industria confecțiilor din textile, blănuri și piele, industria pielăriei și încălțăminte, industria de prelucrare a lemnului, industria chimică și a fibrelor sintetice și artificiale, industria mijloacelor de transport rutier și producția de mobilier. În aceste diviziuni, mai puțin ultimele două, ponderea firmelor cu capital străin profitabile este cuprinsă între 61%-85%; profitul are valori peste media diviziunii (valori dintre cele mai mari – între 17% și 20% – în industria confecțiilor, industria pielăriei și încălțăminte și industria de prelucrare a lemnului); ponderea exporturilor este mare atât în zona profitabilă cât și în zona neprofitabilă (valoare maximă: 85% în industria confecțiilor). În cele din urmă două ramuri, ponderea firmelor străine profitabile este apropiată de 100% dar profitul are valoare moderată, mult inferioară celei caracteristice sectorului cu capital românesc privat; nivelul exporturilor este mare (30%, respectiv 50%).

Concluzii privind performanța firmelor cu capital străin în industria prelucrătoare din România.

În ceea ce privește performanța economică a firmelor cu capital străin, elementele prezentate mai sus sunt de natură să ofere o imagine oarecum *contradictorie*. Pe de o parte, există argumente clare pentru a susține superioritatea acestora în primul rând față de firmele cu capital autohton de stat, ale căror performanțe se situează la cele mai joase niveluri, dar și prin comparație cu cele românești private: *productivitatea muncii mai mare, activitățile de export la nivel de firmă mai frecvente, efortul investițional mult peste cel al firmelor de stat și private*. Pe de altă parte însă, *frecvența pierderilor este mai mare pentru firmele străine decât pentru cele românești private, frecvența exporturilor în*

pierdere este maximă pentru cele dintâi, ponderea valorii adăugate în cifra de afaceri la nivel agregat este, de asemenea, minimă pentru acestea, iar, la nivel de firmă, ponderea materialelor importate este maximă pentru firmele străine.

Un alt aspect care poate fi desprins din analizele de până acum constă în existența unei *structuri polarizate a firmelor controlate de capitalul străin*: firmele performante sunt suficient de eficiente și numeroase pentru a impune ca tendință la nivelul sectorului străin un număr de superlative referitoare la performanță, dar există și suficient de numeroase firme cu pierderi. Trebuie spus că situația firmelor străine care pierd exportând masiv (în termeni relativi) tocmai în ramurile care par să localizeze avantaje competitive ale României, ramuri în care alte firme, cu capital autohton sau străin realizează profituri, nu poate fi, în mod evident, explicată nici prin condițiile de producție internă, nici prin eventualele alterări conjuncturale ale pieței internaționale. Pentru aceste firme, explicația lipsei de performanță rezidă în factori care le sunt caracteristici, respectiv un management deficitar sau *strategii care pot implica practicarea prețurilor de transfer*. O atare concluzie cu privire la practicarea prețurilor de transfer nu poate fi formulată în termeni mai exacti dat fiind, pe de o parte, caracterul general al analizei întreprinse, iar, pe de altă parte, realizarea ei pentru un singur an, respectiv 1998. Or, se cunoaște dificultatea dovedirii unor astfel de cazuri chiar în state cu legislație și mecanisme mature în domeniu, respectiv în state dezvoltate. S-ar impune, în opinia noastră, *extinderea și adâncirea unei atari analize pentru mai mulți ani, în paralel cu studiarea experienței altor țări în materia prevenirii și dovedirii practicării prețurilor de transfer, astfel încât să poată fi fundamentată o eventuală politică în materie a României.*

O serie de elemente oferite de analiza prezenței și performanței sectorului străin din industria prelucrătoare românească, mai exact, cele ținând, pe de o parte de orientarea sectorială a ISD, iar, pe de altă parte, de competitivitatea firmelor străine, definită în termenii prezentați la punctul h de mai sus ne permit și prilejuiesc o *serie de apropieri cu problematica stadiului de dezvoltare în care se găsește în prezent România*. Ne plasăm astfel în câmpul de analiză a teoriei avantajelor competitive elaborată la începutul anilor '90 de către economistul american Michael Porter (Porter, 1992). Porter optează pentru interpretarea competitivității ca decurgând în mod esențial din productivitatea cu care o națiune își utilizează resursele, avantajul competitiv localizând acel nivel al productivității care permite firmelor să realizeze pe piața internațională exporturi substanțiale și susținute către un număr semnificativ de țări și/sau să *genereze importante fluxuri de ISD*. Analizele lui Porter și mai ales cele ale lui John Dunning (Dunning, 1993), economist britanic cu contribuții deosebite în studiarea producției internaționale, implicit a efectelor capitalului antreprenorial străin indică, însă, și faptul că nu numai generarea dar și *receptarea de ISD constituie un indiciu al viabilității procesului investițional într-un anumit domeniu*. Cu alte cuvinte atât generarea, cât și receptarea de ISD, este drept că în proporții diferite, constituie o măsură a competitivității unei activități economice.

Tabelul nr. 3 indică faptul că în industria prelucrătoare din România, ISD se regăsesc cu precădere în următoarele ramuri: industria alimentară, textilă, a pielăriei și încălțăminte, prelucrării lemnului (exclusiv mobila), industria celulozei și hârtiei, industria chimică și a fibrelor sintetice și artificiale, industria altor produse din minereuri nemetalice, industria de echipamente electrice și optice și industria mijloacelor de transport. În aceste activități, ISD au contribuții substanțiale ce depășesc, ca regulă, ponderea lor în valoarea activelor fixe. Spre exemplu, în industria de echipamente electrice și optice, în care ISD înregistrează, de altfel, și cea mai ridicată pondere a activelor fixe (27%), firmele străine realizează aproximativ 35% din cifra de afaceri a ramurii, 27% din exporturi, 45% din investiții, 41% din profituri. Analiza de competitivitate prezentată la punctul h confirmă, la rândul său, faptul că sectorul străin este competitiv în industria textilă, industria pielăriei și încălțăminte, industria de prelucrare a lemnului, inclusiv producția de mobilier, industria chimică și a fibrelor sintetice și artificiale, industria mijloacelor de transport rutier. Sunt ramuri care se numără între cele spre care, conform lui Dunning, se deplasează localizarea avantajelor competitive în cel de-al doilea stadiu de dezvoltare a acestora.¹ În opinia noastră, aceste elemente de orientare și competitivitate sectorială a ISD, susceptibile de a reflecta mai aproape de realitate activitățile competitive dat fiind maturitatea procesului decizional ce se presupune a sta la baza lor, pun în evidență faptul că, pentru cazul României, *ISD cunosc nu atât orientarea specifică primului stadiu, cât mai ales pe cea caracteristică unui receptor aflat în cel de-al doilea stadiu de dezvoltare a avantajelor competitive*. Astfel, industria textilă, industria pielăriei, industria alimentară, industria chimică sunt ramuri specifice, conform coniecturii lui Dunning, localizării avantajelor competitive în economii aflate în cel de-al doilea stadiu de dezvoltare. Mai mult, capitalul străin din industria prelucrătoare din România are o prezență semnificativă chiar și în ramuri cu producții mai complexe, cum ar fi industria de echipamente electrice și optice.²

¹ Cele patru stadii din modelul lui Porter sunt: I-stadiul bazat pe dotarea cu factori de producție; II- stadiul în care avantajele competitive sunt determinate cu precădere de volumul și calitatea investițiilor; III- stadiul bazat pe inovare; IV-stadiul bunăstării.

² Dacă ne referim la primele două stadii care pot avea relevanță pentru România și pentru subiectul de față, comentariile lui Dunning indică faptul că, în primul stadiu de dezvoltare a avantajelor competitive, ISD se orientează în principal spre sectorul produselor primare și spre activitățile intensive în forță de muncă ce realizează bunuri de consum cu un grad redus de prelucrare. În cel de-al doilea stadiu, consideră Dunning, avantajele de competitivitate se deplasează spre activități intensive în capital, precum chimia de bază, metalurgia sau o serie de subramuri specializate și de mai mică amploare ale construcțiilor de mașini, precum și spre bunuri de consum intensive în forță de muncă și moderat-intensive în cunoștințe, precum produse electrice de uz casnic, confecții, produse din piele, bunuri alimentare prelucrate și țigări (Dunning, 1993, p.272-273). Conform lui Porter, la începutul anilor '90, statele cu economie în tranziție se aflau în primul stadiu de dezvoltare a avan-

Desigur, indicațiile oferite de orientarea fluxurilor de ISD nu sunt suficiente pentru a trage concluzii pertinente cu privire la stadiul dezvoltării avantajelor competitive în România. Analiza vizând comerțul exterior și competitivitatea economiei românești realizată de Valentin Cojanu (Cojanu, 1997) conduce la ideea că țara noastră se află în prima fază a dezvoltării. Pe de altă parte, un recent studiu coordonat de Daniel Dăianu (Dăianu, ș.a., 2001) confirmă, în virtutea calculării avantajului comparativ revelat, că economia românească deține astfel de avantaje nete în industria lemnului (exclusiv producția de mobilă), precum și avantaje comparative temporare în industria textilă și în industria încălțăminte. Temporare deoarece, potrivit opiniei lui Dăianu, este de așteptat ca pe termen mediu costurile prea ridicate ale forței de muncă, cauzate nu de salariile prea mari, ci de productivitatea muncii prea scăzută, să le compromită.

Deși, dată fiind starea generală a economiei, nu se poate afirma că România s-ar afla în cel de-al doilea stadiu de dezvoltare a avantajelor sale competitive, se poate, totuși, susține ideea că fluxurile de ISD anticipează procesul dezvoltării, putând oferi indicii importante cu privire la sensul acesteia.

În secțiunea ce urmează, propunem integrarea elementelor de performanță cu cele de orientare prin intermediul ratei diversității alocării, încercând, de această dată, obținerea unei imagini a abilității ISD în alocarea eficientă a resurselor în industria prelucrătoare.

tajelor lor competitive. Sistemul economiei de comandă a dispus în prea puțină măsură de mecanismele care permit crearea factorilor de producție specializați. Lipsa concurenței interne, restricționarea până la anulare a rolului cererii în economie-pentru a nu mai pune în discuție eventuala presiune exercitată asupra producătorilor de o cerere sofisticată-, alocarea resurselor pe criterii noneconomice, lipsa motivației și a informației, toate acestea au condus la avantaje competitive naționale bazate pe costul factorilor și localizate în segmente standardizate de piață. Opinia lui Porter este împărtășită de analiști est-europeni, precum Ferenç Vissi, la un moment dat, președintele Oficiului Concurenței din Ungaria, care completează, de altfel, analiza lui Porter corelând etapizarea stadiilor dezvoltării avantajelor competitive cu succesiunea gradelor de expunere concurențială în plan economic a unei națiuni (Chikán și alții, 1998, p.12-13).

6. CONCLUZII

Lucrarea de față ne-a permis o serie de incursiuni în datele complexe ale ISD și operațiunilor firmelor cu capital străin în economiile-gazdă, în speță, în cele în tranziție și mai apoi, în România. Am constatat internaționalizarea în creștere a activităților productive, prezentă în proporții diferite la nivelul tuturor categoriilor de state, iar în ceea ce privește regiunea central și est-europeană și România am dus analiza mai departe în zona de comparații privind eficiența economică a sectorului străin prin comparație cu cea a firmelor cu capital local. Principalele concluzii ale lucrării noastre sunt următoarele:

- Statele cu economie în tranziție constituie o piață atractivă pentru comunitatea internațională de afaceri, chiar în condiții de recesiune a economiei mondiale. Prognozele pe termen mediu sunt favorabile acestor state.
- În aceste condiții în care decizia de a investi în Europa în tranziție constituie o decizie strategică, alegerea amplasării efective a localizării se face în funcție de anumiți factori specifici economiilor-gazdă, altfel spus, în funcție de competitivitatea respectivelor economii. S-a constituit astfel, un nucleu de țări receptoare, constituit, în principal, din Polonia, Ungaria, Republica Cehă, și Federația Rusă, concentrând peste două treimi din valoarea fluxurilor și stocului de ISD.
- Gradul de penetrare a economiilor în tranziție de către capitalul străin este considerabil pentru cele central-europene, evidențiindu-se dominarea sectorului industriei prelucrătoare din state precum Ungaria, Republica Cehă, Polonia (în această ordine descrescătoare) de operațiunile firmelor străine. Din păcate, instalarea capitalului străin în respectivele economii a dus la crearea unei duble dihotomii: între performanța ramurilor (cele moderne fiind dominate de capitalul străin, iar cele tradiționale rămânând cu prioritate în gestiunea celor autohtone) și între performanța firmelor (cele străine fiind superioare celor autohtone).
- România se situează în afara acestui nucleu, dar, aceasta nu (numai) ca urmare a unei lipse de performanță propriu-zise în atragerea ISD, ci ca o expresie a lipsei de competitivitate a mediului economic. În acest context, prioritățile politicii economice trebuie să vizeze ameliorarea funcționării mediului lor economic, evoluție de natură să încurajeze deopotrivă intrările de ISD.
- Considerăm că, în cazul industriei prelucrătoare din România, capitalul antreprenorial străin își demonstrează capacitatea de a sesiza zonele ce localizează avantaje de competitivitate, fiind, la rândul său competitiv; faptul că, în aceleași zone există firme străine care

operează în pierdere, exportând intens, este explicabil, intuitiv, prin factori specifici respectivelor firme – managementul deficitar sau strategiile implicând utilizarea prețurilor de transfer. În cazul în care motivația ISD a constituit-o piața internă și nu exportul, firmele cu participare de capital străin se dovedesc local-competitive. În general, indicatorii de performanță ai sectorului străin sunt apropiați, în cele mai multe cazuri, ușor superiori celor înregistrați de firmele cu capital românesc privat. De reținut, efortul investițional mult mai susținut al celor dintâi și frecvența și intensitatea mai mare a exporturilor, ambele aspecte constituind bune premise ale unui impact sporit în viitor. Cu toate acestea, nu poate fi trecută cu vederea polarizarea sectorului străin, funcționarea firmelor cu pierderi mari ridicând un semn de întrebare cu privire la sensul și rostul investiției străine. Este o situație la care s-ar putea eventual răspunde printr-o politică activă vizând aceste fluxuri, în măsura în care o astfel de politică poate fi aplicată în contextul instituțional actual.

ANEXE

Anexa nr. 1 – Fluxurile de investiții străine directe în unele state cu economie în tranziție, în perioada 1996 – 2005

(milioane de dolari, medii anuale)

	1996 – 2000			2001 – 2005		
	Total	Procent din PIB	\$ pe locuitor	Total	Procent din PIB	\$ pe locuitor
Țări central și est-europene	12.955	4,4	195	16.120	4,0	243
Polonia	6.528	4,3	169	6.900	3,2	178
Republica Cehă	3.463	6,4	337	4.960	6,9	486
Ungaria	2.029	4,4	201	2.030	3,0	205
România	1.115	3,0	50	1.350	2,9	60
Croația	882	4,4	196	940	3,6	194
Slovacia	699	3,5	129	1.640	6,9	303
Bulgaria	594	5,1	74	950	5,6	121
Lituania	460	4,4	124	450	3,1	121
Letonia	403	6,7	164	470	5,5	198
Estonia	310	6,3	214	350	4,7	243
Slovenia	236	1,3	119	590	2,4	296
Iugoslavia	222	1,3	21	580	3,7	54
Albania	73	2,4	19	180	3,7	44
Macedonia	70	2,1	35	180	4,8	90
Bosnia și Herțegovina	67	1,5	18	340	5,7	82
Comunitatea Statelor Independente	6.699	1,7	24	10.540	2,1	37
Rusia	3.246	1,1	22	6.600	1,7	46
Kazahstan	1.289	6,7	86	1.300	5,2	88
Azerbaidjan	681	17,5	86	450	7,4	55
Ucraina	596	1,5	12	1.060	2,1	21
Belarus	239	1,8	24	210	1,6	21
Georgia	152	3,0	28	160	2,7	29
Uzbekistan	135	0,9	6	250	2,2	10
Armenia	112	6,1	30	130	6,0	34
Turkmenistan	94	3,1	20	130	2,2	26
Moldova	72	4,9	17	120	6,8	28
Republica Kirghiză	59	3,7	13	90	5,0	18
Tajikistan	25	2,3	4	30	2,2	5
TOTAL	23.851	3,0	57	32.460	3,1	78

Sursa: Economist Intelligence Unit, apud The World Bank Group, „Transition”, Vol.12, No. 4, 2001.

Anexa nr. 2 – Ierarhizarea statelor cu economie în tranziție în funcție de calitatea climatului de afaceri

	2001 – 2005		1996 – 2000		2001 – 2005/ 1996 – 2000	
	Punctaj total	Poziție în clasament	Punctaj total	Poziție în clasament	Schimbări de punctaj	Schimbări de poziție
Estonia	7,40	1	6,86	1	0,54	0
Ungaria	7,26	2	6,42	2	0,83	0
Polonia	7,07	3	6,22	3	0,85	0
Republica Cehă	7,01	4	6,18	4	0,83	0
Slovenia	6,96	5	6,08	5	0,87	0
Lituania	6,95	6	5,74	7	1,21	1
Letonia	6,88	7	5,87	6	1,01	-1
Slovacia	6,57	8	5,46	8	1,11	0
Croația	6,33	9	5,23	9	1,10	0
Bulgaria	5,94	10	4,03	17	1,91	7
Kazahstan	5,59	11	4,30	13	1,29	2
Rusia	5,49	12	4,12	14	1,36	2
Armenia	5,34	13	4,50	10	0,84	-3
Azerbaidjan	5,28	14	4,35	12	0,92	-2
România	5,24	15	4,10	15	1,14	0
RF Iugoslavia	5,23	16	2,79	27	2,44	11
Macedonia	5,21	17	4,47	11	0,73	-6
Albania	5,09	18	4,01	19	1,07	1
Ucraina	4,95	19	3,27	23	1,69	4
Georgia	4,87	20	4,01	18	0,86	-2
Moldova	4,78	21	4,04	16	0,74	-5
Republica Kirghiză	4,77	22	3,75	22	1,02	0
Bosnia – Herțegovina	4,66	23	3,98	20	0,68	-3
Belarus	4,16	24	3,91	21	0,25	-3
Tajikistan	3,55	25	2,81	25	0,74	0
Turkmenistan	3,46	26	3,05	24	0,41	-2
Uzbekistan	3,18	27	2,80	26	0,38	-1

Sursa: Economist Intelligence Unit, apud The World Bank Group, „Transition”, Vol.12, No. 4, 2001.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Bonciu Florin, "Investițiile străine directe în România în contextul Europei Centrale și de Sud-Est", în *Modificări structurale și performanțele economiei în România*, București, 2002.
2. Boșcaiu Voicu, Liușnea Daniela, Munteanu Costea, Pușcoi Lucia: *Impactul comerțului exterior și investițiilor străine directe asupra productivității în industria prelucrătoare. Cazul României*, Centrul Român de Politici Economice, București, <http://www.cerope.ro>, 2000.
3. Bartolomiej Kaminski, Beata K. Smarzynska, "Foreign Direct Investment and Integration into Global Production and Distribution Networks. The Case of Poland", *Policy Research Working Paper 2646/2001*, The World Bank Research Group.
4. Boșcaiu Voicu, Mazilu Anda: *Investițiile străine directe și competitivitatea industriei prelucrătoare din România*, Centrul Român de Politici Economice, București, <http://www.cerope.ro>, 2001.
5. Casson Mark: *Enterprise and Competitiveness. A Systems View of International Business*, Clarendon Press-Oxford, 1990.
6. Chikán Attila (coord.), *Report on Competitiveness of the Hungarian Enterprise Sphere*, The Global Competition Research Project, Budapest University of Economic Sciences, March, 1998.
7. Cojanu Valentin: *Comerțul exterior și dezvoltarea economică în România*, IRLI, București, 1997.
8. Dăianu D., Voinea L., Păuna B., Stănculescu M., Mihăescu F.: *Winners and Losers of European Integration. A look at Romania*, <http://www.cerope.ro>, 2001
9. Dunning John H.: *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Edison-Wesley Publishing Company, Wokingham, England, 1993.
10. Porter Michael E.: *The Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan Press Ltd., London, 1992.
11. INS, *Ghid metodologic de gestionare a anchetei structurale în întreprinderi*, 1999.
12. Hood Neil și Young Stephen, *The Economics of Multinational Enterprise*, Longman Group Ltd., 1990.
13. Hunya Gabor, Editor, *Integration through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, UK – Northampton, USA, 1999.
14. Hunya Gábor, *Recent Impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Transition Countries*, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies(WIIW), 2002.

-
15. Kiss Judit, „Privatization and Foreign Capital in Hungarian Food Industry”, *Working Papers* No. 34/June 1994, Institute for World Economics, Budapest.
 16. Mazilu Anda, *Transnaționalele și competitivitatea. O perspectivă est-europeană*, Editura Economică, București, 1999.
 17. Rojec Matija, „The Development Potential of Foreign Direct Investment in the Slovenian Economy”, *Research Reports* No. 235/April 1997, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies (WIIW).
 18. Rojec Matija, „Restructuring and Efficiency Upgrading with FDI”, în *Integration through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, UK – Northampton, USA, 1999.
 19. Zemplínerová Alena, „The Role of Foreign Enterprises in the Privatization and Restructuring of the Czech Economy”, *Research Reports* no. 238/June 1997, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies (WIIW).
 20. UNCTAD, *World Investment Report*, United Nations, diferite ediții, 2000-2002.
 21. Economist Intelligence Unit, *apud* The World Bank Group, „Transition”, Vol.12, No. 4 2001.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 135-136/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

**EVOLUȚIA PROCESULUI
DE GLOBALIZARE
ȘI INTEGRARE REGIONALĂ
LA ÎNCEPUT DE SECOL
ȘI MILENIU**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Coordonator:

dr. Marcel MOLDOVEANU

Autori:

dr. Marcel MOLDOVEANU

dr. Daniela LIUȘNEA

prof. dr. Costea MUNTEANU

conf. dr. Florin BONCIU

CUPRINS

Capitolul 1. NOILE DIMENSIUNI ALE PROCESULUI DE GLOBALIZARE ȘI INTEGRARE REGIONALĂ	615
1.1. Reflecții asupra evoluției procesului de globalizare și integrare regională	615
1.2. Considerente de natură conceptuală.....	617
1.3. De la concept la abordări pragmatice.....	640
1.4. Noile coordonate ale cooperării la scara spațiilor geoeconomice central și sud-est european.....	642
Capitolul 2. ECONOMII EMERGENTE ÎN REGIUNEA MĂRII NEGRE	644
2.1. Regiunea Mării Negre	644
2.2. Economii de piață emergente în regiunea Mării Negre	658
2.3. Analiza dinamicii comerțului exterior al țărilor membre ale Organizației Cooperării Economice a Mării Negre (OCEMN)	668
2.4. Transport și rețele de telecomunicații.....	673
Capitolul 3. ROLUL INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ÎN SUSȚINEREA PROCESULUI DE GLOBALIZARE.....	677
3.1. Globalizarea și procesele economice la începutul secolului XXI	677
3.2. Dimensiunea mondială a fluxurilor de investiții străine directe	678
3.3. Investițiile străine directe și globalizarea	680
3.4. Globalizarea și evoluțiile recente în dinamica mondială a fluxurilor mondiale de investiții străine directe	683
3.5. Modificări structurale pe termen lung în fluxurile mondiale de investiții străine directe	687
CONCLUZII	690
BIBLIOGRAFIE	692

CAPITOLUL 1

NOILE DIMENSIUNI ALE PROCESULUI DE GLOBALIZARE ȘI INTEGRARE REGIONALĂ

dr. Marcel MOLDOVEANU
prof. dr. Costea MUNTEANU

1.1. Reflecții asupra evoluției procesului de globalizare și integrare regională

Coordonatele definitorii ale actualului „val de globalizări” și dimensiunea fără precedent a procesului integraționist reprezintă fără îndoială un prilej de analiză și reflecții la nivelul cercetării academice universitare. Procesele globalizării joacă un rol fundamental în redefinirea hărții geopolitice și economice a lumii la început de secol și mileniu.

În acest timp de teribile frământări la cumpăna dintre secole și milenii, spune profesorul Mugur Isărescu, în acest moment al trecerii noastre prin istorie ori la sfârșitul istoriei, potrivit unor gânditori, devine tot mai evident faptul că tendința dominantă a mersului lumii este globalismul¹.

Globalizarea reprezintă, în viziunea prof. H. Siebert, un proces obiectiv în cadrul căruia economiile naționale sunt integrate în economia mondială prin intermediul fluxurilor comerciale, fluxurilor de capital, precum și fluxurilor tehnologice și informaționale transfrontaliere².

Se poate afirma că procesul de globalizare este generat de evoluțiile economice, social-politice și cultural-umane complexe și se distinge prin mutații rapide și profunde în domenii fundamentale ale vieții economice și sociale³.

La baza procesului de globalizare și integrare regională se află, în opinia unor reputați analiști și experți, două fenomene și anume: unul de natură tehnologică, ce constă în progresul exploziv al infrastructurii de transport și telecomunicații; celălalt de esență economică, evidențiat de reducerea sau înlăturarea barierelor naționale din calea fluxurilor internaționale de mărfuri, servicii, tehnologie și capital. Fără îndoială că globalizarea a produs adânci

¹ Mugur Isărescu *Reflecții economice*, Centrul Român de Economie Comparată și Consensuală, Editura Expert, București, 2001

² H. Siebert, "Towards Global Competition: Catalysts and Constraints", *Working Papers nr. 897*, Kiel Institute of World Economics, december 1998

³ Marcel Moldoveanu, *Mersul lumii la cumpăna dintre milenii*, Centrul Român de Economie Comparată și Consensuală, Editura Expert, București, 2003, pag. 22

transformări structurale în economia mondială. Trebuie să remarcăm, în această privință, schimbările profunde din domeniul tehnologiilor de producție care, în intervalul 1990-2004, au pus bazele unei puternice creșteri economice bazate pe cunoștințele și experiența de care omenirea nu a dispus nicicând în trecut. S-au creat, astfel, condițiile transferului neîngrădit al unui impresionant volum de active productive în alte state, în cadrul unui sistem economic, politic și instituțional favorabil producerii de bunuri și servicii. Globalizarea a însemnat creșterea interdependenței piețelor, care a condus la un intens schimb de idei și cunoștințe științifice și tehnologice. Astăzi dispunem de mijloace de comunicare mai rapide, de avioane și automobile mai bune, de autostrăzi moderne, de fibre optice și sateliți performanți.

Competiția pentru cucerirea piețelor globale ale tehnologiilor de vârf se caracterizează printr-o intensificare fără precedent. Principalele domenii sunt: tehnica informațională, electronica, tehnologia spațială, energie regenerabilă. S-a intensificat procesul de integrare și coordonare a proceselor de producție la mari distanțe, iar prin intermediul sistemelor de software se acordă consultații în domeniul managementului și marketingului.

Trebuie evidențiat faptul că, acum la început de secol XXI, societățile transnaționale reprezintă principalele nuclee de putere mondială.

În virtutea acestei afirmații, mi se pare relevantă opinia prof. Mihaly Simai (Institutul de Economie Mondială al Academiei de Științe a Ungariei) „centrele transnaționale de putere economică induc o expansiune continuă spre noi piețe și reglementări de afaceri. Ele sunt instrumentele de bază în procesul de globalizare a piețelor, facilitând încheierea rapidă a tranzacțiilor și reducând costurile acestei operațiuni”¹.

Procesul de globalizare implică indubitabil funcționarea unor mecanisme de armonizare a politicilor economice naționale cu reglementările internaționale. Trebuie spus că reglementările multilaterale prevăd, în principiu, protejarea intereselor economice ale țărilor terțe, neparticipante la acordurile de integrare și cooperare regională. Globalizarea poate fi considerată și ea un fenomen generat de procesul de liberalizare. În același timp, după cum se precizează într-un document UNCTAD, publicat la New York în 1996, globalizarea poate duce la accelerarea liberalizării comerțului investițiilor, capitalului și a forței de muncă. Globalizarea creează noi oportunități materializate în lărgirea piețelor de desfacere, extinderea gamei produselor comercializate și îmbunătățirea accesului la tehnologie.

Integrarea și globalizarea sunt două procese obiective ale dezvoltării lumii actuale. Sorții fiecărei națiuni sunt strâns legați de sorții celorlalte, fapt ce oferă

¹ Mihaly Simai, "Globalisation, multilateral cooperation and the development process", *Working Papers*, nr. 63, Budapest, 1999

șansa unor oportunități reciproce de înaintare și adaptare la cerințele progresului economic și social¹.

În acest context, integrarea țărilor în dezvoltare în economia globală reprezintă o importantă oportunitate pentru angajarea unor reforme eficiente în principalele sectoare ale infrastructurii, cum ar fi transporturile și telecomunicațiile.

1.2. Considerente de natură conceptuală

Atunci când un nou termen devine popular, aceasta se întâmplă adesea pentru că el captează o importantă schimbare ce se produce în lume. Este vorba despre împrejurarea în care „se simte” nevoia unei noi idei, a unui nou concept pentru descrierea noii condiții apărute. Spre exemplu, atunci când, în 1780, filosoful Jeremy Bentham a lansat termenul de „internațional”, el a fost rapid asimilat, întrucât exprima o realitate tot mai profundă a timpului său, și anume nașterea statelor-națiuni și a tranzacțiilor transfrontaliere dintre ele. Înainte de această dată, oamenii nu vorbeau despre „relații internaționale”, întrucât omenirea nu fusese anterior organizată în cadrul unor comunități naționale guvernate de state teritoriale.

Două sute de ani mai târziu, în anii '80 ai secolului trecut, discuțiile despre „globalizare” au devenit un lucru comun. Termenul a intrat rapid în vocabularul (standard) uzual – și aceasta nu numai în cercurile academice, dar și în mass-media, lumea politică, de afaceri, în universul publicității și al divertismentului. Noțiuni generale echivalente au apărut, aproape simultan, în mai multe limbi. Astfel, termenul „globalization” din limba engleză a fost replicat de termenul „Quan Qui Hua” în limba chineză, „globalizzazione” în italiană, „mondialisation” în franceză, „jatyanthareckaranaya” în limba singaleză etc. A devenit un lucru comun să vorbim despre piețe globale, comunicații globale, conferințe globale, amenințări globale ș.a.m.d. Dacă ne uităm la programele analitice universitare, observăm că, aproape peste tot, studenții de la facultățile cu discipline legate de relațiile (economice) internaționale au început să studieze despre guvernare globală (ca fiind distinctă de cea internațională), despre modificări ambientale globale, despre economia (politică) globală și multe altele de acest fel.

Este adevărat – după cum am sugerat deja – că ideile legate de globalitate circulau încă cu mult înainte de anii '80. Bunăoară, vorbitorii de limbă engleză începuseră să folosească adjectivul „global” pentru a se referi la „lumea întreagă” încă de la sfârșitul secolului al XIX-lea, anterior lumea primind doar atributul de „sferică”. Termenii „a se globaliza” și „globalism” au fost introduși în circulație printr-o lucrare mai puțin cunoscută, publicată în anul 1944. În orice caz, deși limbajul legat de universul globalității a avut o astfel de perioadă de gestație îndelungată, el nu a devenit parte a vocabularului de zi cu zi până în

¹ Ion Iliescu, *„Integrare și globalizare. Viziunea românească”*, Editura Presa Națională, București, 2003, pag. 5.

acest ultim sfert de secol. Ca exemplificare a acestei aserțiuni, să remarcăm că, în timp ce titlurile de cărți și articole publicate înainte de 1975 includeau rareori referiri la globalitate, acum, la începutul noului mileniu, conceptul și problematica sa au devenit universale. În felul acesta, considerăm că, așa cum a fost cazul cu termenul „internațional” cu două secole în urmă, tot astfel recenta proliferare a referințelor la fenomenul globalizării este unul dintre indicatorii semnificativi ai faptului că este în curs de desfășurare o modificare majoră în lumea contemporană.

Date fiind cele spuse până acum, problema pe care ne-o punem în continuare este aceea de a încerca o definire mai exactă a naturii de profunzime a acestei schimbări – altfel spus, o definiție pe cât posibil mai riguroasă a globalizării. În acest sens, trebuie menționat faptul că mulți dintre criticii globalizării obiectează pe drept faptul că termenul de „globalizare” este deseori folosit în mod vag și inconsecvent. Sunt o serie de analiști care consideră că, în majoritatea cazurilor, el este mai curând afirmat, decât definit. În mod particular, două sunt aspectele care marchează acest neajuns, după părerea noastră.

În primul rând, este vorba despre faptul că destui autori nu reușesc să fie suficient de specifici și consistenti în a arăta modul în care relațiile „globale” diferă de cele „internaționale”. Adevărul este că numeroși oameni folosesc în mod frecvent noțiunile de „globalizare” și „internaționalizare” ca fiind interschimbabile. Evident însă că, dacă cele două concepte se referă la aceleași condiții, atunci întreaga discuție despre globalizare este redundantă. În acest caz, debaterile curente despre globalizare nu ar face altceva decât să readucă pe tapet aceleași argumente pe care gânditorii liberali, cei realiști sau marxiștii le-au folosit cu treizeci, șaiszeci sau chiar cu o sută de ani în urmă; ar însemna ca studiile și cărțile despre globalizare care abundă acum să nu cuprindă nimic altceva decât ceea ce cuprindeau textele de referință în domeniul relațiilor (economice) internaționale de prin anii '70 sau chiar '30 ai secolului abia încheiat.

Totuși, suntem de părerea celor care consideră că s-a declanșat și este în plină desfășurare o modificare semnificativă a lumii ultimelor patru decenii, iar termenul „globalizare” o caracterizează foarte bine. Ca atare, conform accepțiunii pe care i-o dăm în lucrarea noastră, noțiunea de globalizare se referă la procesele prin care relațiile sociale dobândesc o relativă decuplare de coordonatele spațiale date de distanțe și granițe, astfel încât, într-o măsură tot mai mare, existența oamenilor se desfășoară într-o lume ce ființează ca un singur loc. Relațiile sociale – adică, modalitățile nenumărate și complexe prin care oamenii interacționează unii cu alții și se influențează unii pe alții – sunt conduse și organizate tot mai mult și mai mult pe baza unei unități (existențiale) planetare. Pe cale de consecință, localizările statale – și în mod particular granițele dintre statele teritoriale – devin mai puțin importante și centrale pentru viețile oamenilor, deși ele rămân semnificative în acest sens. Globalizarea este,

astfel, o tendință, o evoluție în derulare prin care lumea a devenit deja – în multe privințe și într-un ritm în creștere – o sferă socială relativ fără granițe.

Privind lucrurile dintr-o astfel de perspectivă, apare cu claritate, credem, necesitatea de a deosebi globalizarea de internaționalizare. După cum indică însăși construcția termenului, „internaționalizarea” se referă la procesul de intensificare a conexiunilor dintre domeniile naționale. Ca urmare a internaționalizării, țările ajung să exercite efecte de o tipologie mai largă și de o natură mai profundă unele asupra altora, dar ele rămân localizări distincte și separate. În cadrul relațiilor internaționale, țările sunt divizate unele de altele prin frontiere bine trasate, precum și prin intervale de timp substanțiale, necesare în general pentru parcurgerea distanțelor dintre teritoriile lor. Pentru a surprinde sintetic și esențial diferența dintre cele două concepte, să menționăm că domeniul „internaționalului” este o peticire de țări configurate prin granițele lor, în timp ce sfera globală reprezintă o textură de rețele transfrontaliere. În timp ce legăturile internaționale (spre exemplu, comerțul internațional cu bunuri) implică parcurgerea unor distanțe considerabile în intervale de timp comparativ lungi, conexiunile globale (spre exemplu, buletinele de știri transmise prin satelit) sunt în mod efectiv decuplate de distanțe și sunt instantanee. Fenomenele globale se pot propaga în întreaga lume simultan și se pot deplasa de la un loc la altul instantaneu (“în afara timpului”) – fapt pentru care ele pot fi considerate fenomene suprateritoriale. În timp ce tiparul interdependenței „internaționale” este puternic influențat de diviziunea statelor-națiuni, liniile interconexiunilor „globale” au deseori o foarte puțină legătură și corespondență cu granițele teritoriale. Desigur, este cât se poate de rațional să considerăm că relațiile internaționale și cele globale pot coexista și, de fapt, nu trebuie să ezităm în a aprecia că lumea contemporană este în același timp o lume internaționalizată și una în curs de globalizare.

Cel de-al doilea aspect care ilustrează caracterul vag și inconsecvent al modului în care conceptul de „globalizare” este folosit se referă la raporturile sale cu problematica interdependenței economice (evocată puțin mai sus, dar pe care ne propunem s-o elaborăm mai pe larg acum).

În acest sens, ceea ce se poate constata este faptul că, cel mai adesea, atunci când este privită din perspectivă economică, globalizarea este înțeleasă ca reprezentând evoluția către o economie mondială mai integrată și mai interdependentă. Este clar că, pe acest nivel de abordare, termenii de interdependență și de globalizare sunt interschimbabili. După unii autori, acest lucru generează însă un paradox: același termen, care este înțeles ca o simplă creștere cantitativă a unei tendințe ce își are rădăcinile prin anii '60 (interdependența), este folosit și pentru a se face referire la o modificare calitativă fundamentală ce s-a produs în sistemul internațional, modificare ce prevestește un posibil sfârșit al statului-națiune (globalizarea). Corespunzător acestui punct de vedere, în cazul în care considerăm că prima utilizare a termenului este cea corectă (ca interdependență), nu ar mai apărea ca fiind

necesar efortul actual al guvernelor naționale și al instituțiilor internaționale ce au guvernat economia mondială după sfârșitul celui de-al doilea război mondial de a-și reevalua rolul și relegitima existența în condițiile afirmării globalizării. Dacă însă cea de-a doua accepțiune a termenului este considerată ca fiind cea corectă – și anume aceea de globalizare, atunci devine necesară distincția între interdependența economică și globalizare, distincția însăși oferind baza pentru reevaluarea și reconsiderarea rolului guvernului și al guvernării într-o economie globală în formare.

Lucrurile pot fi însă abordate mai simplu și mai pragmatic. Corespunzător, trebuie spus că acest concept-cheie de „globalizare” acoperă – în accepțiunea sa economică – un număr de fapte și observații, precum creșterea accelerată a comerțului mondial și a investițiilor străine directe începând cu jumătatea anilor '80, distribuția în plan global a lanțului corporativ de active generatoare de valoare adăugată (lucru devenit posibil prin scăderea costurilor cu transportul, aplicarea pe scară largă a noilor tehnologii informatice și a noilor concepte manageriale) sau integrarea globală a piețelor monetare și de capital. Totuși, după cum am văzut, globalizarea nu este numai un fenomen economic, ea incluzând și procesul de contracarare a rolului statului-națiune, precum și afirmarea unor alte valori sociale și a altor moduri de viață. Ea creează nu numai probleme noi, cum sunt rețelele internaționale ale crimei organizate sau migrația ilegală, dar și o conștientizare colectivă a limitelor ecosistemului global.

Pe de altă parte, se pot discerne contratendențe față de ceea ce înseamnă globalizare, precum creșterea înregistrată de mișcările protecționiste, naționaliste sau fundamentalist-religioase, „mobilizarea” instrumentelor naționale pentru controlul migrației, orientarea crescută spre caracteristicile distinctive ale mediilor locale și ale contextualității personal-individuale, sau sensibilizarea corporațiilor față de problemele legate de responsabilitățile lor sociale și ecologice. Apare astfel tot mai evident faptul că, în mod particular, procesul de globalizare culturală este cel care induce apariția și manifestarea unor astfel de efecte compensatorii și de contratendențe.

În ceea ce privește palierul de analiză care ne interesează pe noi cu predilecție în această lucrare, respectiv procesul de luare a deciziei în corporația modernă privit în contextul globalizării economice, este de arătat faptul că acest plan are deseori mai puțin de a face cu faptele „per se”, și mai mult cu modul în care acestea sunt clasificate, interpretate și comunicate. Fapt este că în societățile pluraliste pronunțat informatizate – cum sunt țările occidentale avansate -, noile perspective și problematizări asociate globalizării economice sunt aduse în dezbateră publică prin intermediul strategiilor retorice folosite în vederea extinderii cunoașterii, prin crearea de opinii majoritare sau prin modificarea comportamentelor. Ca atare, *dezbateră asupra globalizării economice poate fi mai importantă pentru decidenți decât chiar procesele și evoluțiile ce o generează și o afirmă*; și aceasta, mai ales în împrejurările în care, pentru fiecare tendință pro globalizare apare o contratendență anti globalizare. În Germania

anilor '90 ai secolului trecut, spre exemplu, sentimentul general al populației era acela de a fi victima globalizării, cu toate că datele privind excedentul balanței comerciale a țării sau mărimea fluxurilor de investiții străine directe nu confirmau în nici un fel o astfel de evaluare. Globalizarea s-a dovedit a fi deseori percepută în această țară ca un fenomen relevant, dar totodată difuz, inexplicabil și necontrolabil. Acesta este, poate, contextul care explică de ce țări care au reușit deja să facă ajustări masive la condițiile globalizării (precum Marea Britanie), sau țări a căror mărime redusă le-a obligat dintotdeauna să se adapteze tendințelor internaționale (cum este Olanda), sau care se percep pe ele însele ca fiind proiectanții globalizării (cum este SUA), să aibă de spus lucruri pronunțat diferite despre lumea globalizării, în comparație cu țări precum Franța și Germania.

La nivel mondial, globalizarea se referă la creșterea interdependenței economice între state, reflectată prin creșterea fluxurilor transfrontaliere de bunuri, servicii, capital și know-how.

La nivelul unei anumite țări, globalizarea se referă la extinderea interconexiunilor dintre economia țării respective și restul lumii. În acest sens, este de remarcat că, în ciuda unei lumi tot mai globalizate, nu toate statele sunt egal integrate în economia globală. Acest lucru poate fi pus în evidență de câțiva indicatori-cheie de măsurare a gradului de integrare globală a unei țări, precum ponderea exporturilor în PIB, volumul fluxurilor de intrare și de ieșire de investiții străine directe și de portofoliu, precum și mărimea fluxurilor de intrare-ieșire de plăți sub formă de redevențe asociate transferului internațional de tehnologie. Spre exemplificare, compararea gradului de integrare globală în cazul Chinei și al Indiei – folosind unii din indicatorii menționați mai sus pentru anii 1980 și, respectiv, 1994 – ne arată că, deși aceste țări au pornit în anul 1980 de la un grad similar de izolare, economia Chinei s-a globalizat mult mai rapid de-a lungul perioadei de referință decât economia Indiei.

La nivelul sectoarelor industriale, globalizarea se referă la măsura în care poziția de competitivitate pe care o firmă o deține în cadrul unui sector industrial dintr-o țară este interdependentă cu cea pe care firma respectivă o deține în aceeași industrie, însă dintr-o altă țară. Cu cât o industrie este mai globalizată, cu atât sunt mai mari avantajele pe care firma le poate extrage din utilizarea tehnologiilor sale, a abilităților manufacturiere, mărcilor de fabrică și a capitalurilor de care dispune de-a lungul și de-a latul granițelor țărilor în care ea operează.

Industriile globalizate tind să fie dominate, pe fiecare dintre piețele componente, de același grup de corporații globale, care își coordonează acțiunile lor strategice la nivelul țărilor în care operează. În acest sens, principalii indicatori de evidențiere a gradului de globalizare atins de o industrie sunt dați de ponderea deținută de comerțul transfrontalier din industria respectivă în producția mondială totală a acelui sector industrial, de ponderea investițiilor străine în totalul investițiilor realizate în industria respectivă, sau de mărimea câștigurilor realizate – în cadrul sectorului industrial în cauză – de corporațiile

care operează pe toate piețele și în toate regiunile majore ale industriei respective.

La nivelul unei firme individuale, globalizarea se referă la măsura în care o corporație și-a mărit veniturile obținute, precum și la măsura în care ea și-a amplasat activele sale fixe în diferite țări-gazdă, precum și la măsura în care ea este angajată în fluxuri transfrontaliere de capital, bunuri și know-how realizate între filialele sale. În orice caz, asupra atributelor legate de transnaționalitate care deosebesc o firmă angajată în procesul de globalizare de cele neangajate, vom reveni pe îndelete într-o fază ulterioară a analizei noastre, atunci când ne vom pune problema înțelegerii naturii de esență a corporației transnaționale.

1.2.1. Factorii determinanți ai globalizării economice

Împărțăm punctul de vedere potrivit căruia globalizarea economică are loc, de fapt, deoarece anumiți manageri din anumite companii iau decizii ce conduc la creșterea fluxurilor transfrontaliere de capital, bunuri și/sau know-how. Iar managerii iau într-o măsură tot mai mare astfel de decizii deoarece globalizarea economică devine astfel tot mai fezabilă și mai dezirabilă. În miezul unor astfel de evoluții stau, după părerea noastră, câteva tendințe ce se manifestă în economia mondială de azi.

În primul rând, este vorba despre o creștere continuă a numărului țărilor care au adoptat ideologia economiei de piață. În acest sens, mutația care a avut loc de la „o mentalitate a planificării” la una „a pieței” în ceea ce îi privește pe decidenții în domeniul politicii economice din țările industrializate și din cele în dezvoltare, este bine cunoscută și a fost pe larg analizată. De la sfârșitul celui de-al doilea război mondial, fluxul în creștere al ideologiei pieței libere, care a pornit inițial de la țările cu economii dezvoltate, a cuprins ulterior țări precum Coreea de Sud, Taiwan, Hong Kong și Singapore, apoi alți „tigri” din Asia de Sud-Est, pentru ca în prezent să includă alte mari economii precum China, India, țările importante ale Americii Latine, părți ale Africii, precum și zona central și est-europeană, inclusiv Rusia. Cât se poate de elocvent în acest sens este faptul că un număr, în creștere, de țări și-au liberalizat regimurile privind investițiile.

În al doilea rând, este vorba despre mutarea centrului de greutate al activităților economice în plan mondial dinspre țările dezvoltate înspre țările în dezvoltare. Este un lucru larg cunoscut și acceptat că liberalizarea economică încurajează concurența, promovează eficiența și inovația și stimulează noile investiții de capital și, pe această cale, creșterea economică. Ca atare, nu este surprinzător faptul că adoptarea mecanismelor pieței de către țările cu economii în dezvoltare le-a permis acestora accelerarea procesului de recuperare a decalajului față de țările dezvoltate. Economii precum cele ale Taiwan-ului, Hong Kong-ului sau Singapore, care erau în 1950 unele dintre cele mai sărace din lume, se numără acum printre economiile avansate ale lumii. În ciuda perturbațiilor pe termen scurt, cauzate de relativ recenta criză financiară din Asia,

perspectivele menținerii unei tendințe de creștere economică pe termen lung în regiune nu sunt compromise.

De exemplu, cu o creștere susținută de peste 10% pe an începând cu 1980, China s-a transformat deja într-una dintre marile economii ale lumii – cel puțin pe baza parității puterii de cumpărare – și pare a fi în postura de a depăși, în acest sens, Japonia într-un viitor nu prea îndepărtat.

Cel de-al treilea factor ce susține afirmarea procesului de globalizare a economiei mondiale se referă la progresele tehnologice ce au permis îmbunătățirea constantă a comunicațiilor. Costurile transportului aerian, telecomunicațiilor și calculatoarelor s-au redus puternic din 1950 încoace. În cazul transporturilor, diminuarea accentuată a costurilor a determinat și scăderea costurilor bunurilor expediate. Cât privește cazul calculatoarelor și telecomunicațiilor, atât scăderea pronunțată a costurilor, cât și recenta adoptare pe scară largă a unor tehnologii precum conferințele video și poșta electronică au făcut ca procedurile de coordonare a operațiunilor de la mare distanță să fie nu numai fezabile, dar și sigure și eficiente.

În fine, o a patra tendință majoră în sprijinul procesului de globalizare o reprezintă intensificarea concurenței internaționale. Deschiderea granițelor în fața fluxurilor comerciale internaționale, investițiilor străine și a transferului de tehnologie nu numai că a creat și creează noi oportunități de afaceri în străinătate pentru corporații, dar totodată a permis firmelor lor concurente din străinătate să pătrundă chiar pe piețele din propriile țări. Pe măsură ce, în acest fel, concurența se intensifică, ea alimentează „cursa” între concurenți pentru a servi nevoile clienților ce își globalizează, ei înșiși, operațiunile. Și aceasta pentru a-și valorifica avantajele economiilor de gamă, pentru a exploata potențialul de reducere a costurilor sau de creștere a calității pe care îl au amplasamentele geografice optime ale operațiunilor proprii, precum și pentru „a capta” perfecționările tehnologice de oriunde s-ar produce acestea. Rezultatul acestor evoluții este acela că *globalizarea a devenit acum „o frenezie” ce pare a se autoalimenta și autoaccelera.*

1.2.2. Caracteristicile definitorii ale globalizării

Încă de la începuturile perioadei de industrializare au avut loc schimbări în societățile democratice bazate pe piața liberă, schimbări ce au fost uneori dramatic accelerate de evoluțiile violente din planul politic sau cel economic. De aceea, trecând dincolo de nivelul de referință în interiorul căruia ne-am situat în analiza noastră de până acum (respectiv, managerial-decizional), putem aprecia că orice tentativă de demonstrare a faptului că globalizarea înseamnă ceva mai mult decât un fenomen cu viață scurtă trebuie să ducă în ultimă instanță la evidențierea a ceea ce s-a schimbat în legătură cu schimbarea. Altfel spus, să arate ce este fundamental nou, cu consecințe ample, în legătură cu globalizarea. Să argumenteze că ea este „noua schimbare” și nu pur și simplu una din

schimbările comune, de rutină, ce au loc în mod curent, prin însăși evoluția societății.

Împărtășim convingerea că globalizarea poate fi descrisă în mod justificat ca reprezentând o ruptură de trend față de evoluțiile anterioare ce au caracterizat perioada de după cel de-al doilea război mondial. În acest sens, pot fi identificate câteva trăsături definitorii ale globalizării, care fac ca aceasta să reprezinte „noua schimbare” în evoluția societății omenești, elementul constitutiv tuturor acestor trăsături reprezentându-l procesul de erodare a frontierelor.

Erodarea frontierelor

Fiecare organizație este definită prin frontiere, care fac ca aceasta să poată fi deosebită de mediul său. Frontierele creează identitate, întrucât ele determină cine sau ce aparține organizației ca entitate și unde se află punctul de separare de alte entități – lucru valabil atât pentru simplele asociații, cât și pentru firme și mergând până la nivel de națiune. Frontierele definesc „subjugarea regulatorie” – pentru a utiliza terminologia juridică – a acțiunii statului, limitează rezultatele la spații sau piețe și, prin aceasta, facilitează alocarea responsabilității pentru deciziile ce se iau. Mai mult: frontierele fac posibil ca diferențierile ce există să poată fi identificate, recunoscute și deosebite unele de altele. Ei bine, trăsătura centrală a globalizării constă tocmai în faptul că frontierele existente până acum devin neclare și tot mai vagi. Desigur, „sistemul frontierelor” ce caracterizează planeta noastră rămâne încă în vigoare. Cu toate acestea, diferența între „înăuntru” și „afară”, între „noi” și „ei”, între tot ce face de fapt temeiul ontologic al unei frontiere este încețoșată de creșterea numărului și intensității interacțiunilor. Totodată, frontiere noi, „mai mici” pot să apară o dată ce cele „mari” dispar (cum este cazul dispariției sistemului de frontiere „Est-Vest”). Faptul că, astăzi, frontierele se modifică în mod curent sau dispar în totalitate în atât de multe domenii, cum ar fi cultura, lumea afacerilor, stratificarea socială și sfera politicii, este ceea ce explică resorturile dinamicii pe care o cunoaște globalizarea. Luată în sine, erodarea frontierelor nu este nici bună, nici rea; ceea ce este important este faptul că implicațiile sale ample trebuie să fie înțelese. Aceasta, în condițiile în care nici unul din sistemele de acțiune umană, deseori segmentate între ele până acum, nu rămân neafectate de globalizare.

În acest context, este de reținut că desincronizarea evidentă între ritmurile cu care sistemele și configurațiile economice, cele societale și cele politice devin globalizate este fără îndoială una din cauzele dilemelor pe care le generează globalizarea.

În lumea de astăzi aflată în plin proces de globalizare are loc un fenomen de declin al structurilor tradiționale bazate pe raporturile de tip inferior-superior ce funcționează în cadrul relațiilor internaționale între state, în relațiile de coordonare în cadrul și între organizații, precum și în cadrul texturii de relații sociale între persoanele individuale și instituții. În locul relațiilor ierarhice univoce

se afirmă relații de dependență reciprocă, cuprinse într-o heterarhie ce reclamă coordonarea orizontală între partenerii cu responsabilități, interese și competențe diferite. Aceasta implică un alt fel de procese de coordonare și de management, chiar și atunci când relațiile de dependență reciprocă sunt asimetrice (spre exemplu, un partener este mai dependent decât altul). Cauza stă în faptul că exercitarea puterii are atașate costuri directe, tangibile și, deseori, semnificativ de mari, fapt pentru care este de preferat o coordonare „fină” în contextul unor valori și obiective comune, al unor strategii agreeate de comun acord etc. Pe de altă parte, organizațiile ierarhice – cele care până acum reușeau să încadreze și să grupeze corespunzător indivizii (precum sindicatele, asociațiile profesionale sau partidele politice) – cunosc ele însele un proces de pierdere a controlului și influenței exercitate. În locul lor apar o serie de procese independent organizate, cu mai multă autonomie și mai multe opțiuni ce le sunt deschise, dar și mai puțin stabile (spre exemplu, inițiativele cetățenești, grupurile pentru autosprijinire etc.).

Mobilitatea factorilor

O consecință a erodării frontierelor o reprezintă și marea mobilitate nu numai a bunurilor și serviciilor, dar și a factorilor de producție, precum capitalul și cunoștințele. Acest lucru este de natură să promoveze eficiența piețelor și, prin aceasta, presiunea concurențială. Totuși, și în această privință, globalizarea apare ca desfășurându-se desincronizat. Astfel, în timp ce piețele de capital sunt cele mai puternic integrate global, pentru diferitele piețe ale muncii este valabilă situația opusă (cu excepția unor grupuri restrânse de manageri, savanți, artiști etc.). Cât privește mobilitatea ridicată a capitalului, este de arătat faptul că ea a dus la o omogenizare a nivelului randamentului acestuia (câștigul așteptat), pentru care piața de capital nord-americană furnizează o „cotă de nivel” de 15%.

Pe de altă parte, piețele pentru bunuri industriale afirmă cel mai ridicat grad de integrare globală, după cele de capital. Cu toate acestea, de o importanță deosebită pentru procesul de globalizare o reprezintă marea mobilitate pe care au dobândit-o cunoștințele, sub forma informațiilor, a tehnologiilor fizice și conceptelor manageriale.

Erodarea legitimității

O altă consecință a procesului de erodare a frontierelor constă în faptul că se produce o alterare semnificativă a relației cauză-efect, cei doi termeni devenind nediferențiați unul față de altul. Aceasta întrucât, într-un sistem interdependent, fiecare efect devine la rândul său cauză, fenomen ce se produce deseori subit. Mai mult, efectele nu se produc într-o zonă limitată și distinctă, ci deseori ca rezultate neintenționate în domenii cu totul diferite și în perioade de timp imprevizibile. Din perspectiva noastră, decizional-managerială, astfel de evoluții tind să aibă o importanță covârșitoare: decidentul nu mai poate fi ținut responsabil pentru rezultatele deciziilor adoptate. Ca atare, o condiție

importantă a legitimității procesului de luare a deciziei tinde să își piardă valabilitatea. Un exemplu elocvent, credem: chiar și o clasificare atât de uzuală cum este cea între „agresor” și „victimă” nu mai poate fi făcută acum fără o atentă definire a termenilor, deoarece este posibil ca, pentru cazul fiecăruia potențial făptaș și fiecărei potențiale victime, aceștia să fie și una și alta, în același timp (lucru valabil, de exemplu, acolo unde este vorba despre deciziile pe care trebuie să le ia consumatorii).

Asimetria trecut-viitor

În sistemele puternic interactive, unde nu există frontiere, schimbarea este singura constantă. În astfel de situații, până și schimbările ce apar a fi inițial marginale ca importanță pot avea în timp consecințe considerabile. Drept urmare, viitorul poate fi privit într-o tot mai mică măsură drept o continuare liniară a trecutului sau drept extrapolarea unei tendințe. Predictibilitatea evoluțiilor și evenimentelor se diminuează, și acest lucru este valabil începând, spre exemplu, cu comportamentul consumatorului japonez de-a lungul ultimilor ani de stagnare economică și ajungând până la apariția unor noi concurenți pe piața mondială. Schimbarea, ca proces, pare a-și fi dezvoltat propriul său factor de impulsioneare: totul se desfășoară mai rapid, de la dezvoltarea de noi produse și până la afirmarea și dispariția ideilor politice sau a maniilor și fixismelor din practicile manageriale.

Varietatea opțiunilor

Pornind de la caracteristicile globalizării descrise până acum, apare cu claritate în ce mediu „fluid” vor opera în viitor, ca rezultat al globalizării, persoanele individuale, organizațiile precum corporațiile și chiar societățile umane. Toate acestea sunt probleme tipice ale perioadelor de tranziție, în care „vechiul” nu mai este eficient, în timp ce „noul” nu s-a dezvoltat încă deplin. Consecința acestei stări de lucruri stă în necesitatea de a ne dezvolta capacitatea de a face față ambivalențelor, ambiguităților, incertitudinilor și surprizelor. Într-un astfel de context, „flexibilitatea” reprezintă termenul oarecum impropriu folosit pentru a parafraza absența unor modele de acțiune viabile și sigure în toate domeniile.

Ritmul rapid al schimbării face ca vechile certitudini să se evaporeze: el generează noi oportunități și, ca atare, noi câștigători, după cum tot el expune la noi riscuri și, ca atare, prefigurează noi perdanți. Schimbarea în ritm rapid generează deci atât costuri, cât și câștiguri. În acest context, este de remarcat că, în ultimă instanță, globalizarea creează foarte puține probleme ce pornesc de la zero, mai curând exacerband problemele nerezolvate încă. De fapt, ceea ce face ea în primul rând este scurtarea timpului disponibil pentru găsirea soluțiilor la problemele cu care ne confruntăm, în timp ce, pe de altă parte, contribuie la creșterea semnificativă atât a câștigurilor ce rezultă din găsirea răspunsului

corespunzător noilor condiții, cât și a costurilor eșecului de a face față noilor provocări aduse de globalizare. Ca întotdeauna, vremurile revolute sunt vremuri ale conflictelor și inconsistențelor, ale structurilor incerte și problemelor difuze. Ele sunt vremuri ale eșecului și înfrângerii celor care nu se pot, sau nu se vor putea adapta. Dacă acest proces amenință să „scape de sub control” în percepția subiectivă a tuturor celor implicați și să producă prea mulți perdanți, atunci curente proteccioniste vor câștiga rapid teren, elita politico-economică orientată global și activă la scară globală va deveni izolată, iar procesul de globalizare se va încetini, cel puțin. Cu alte cuvinte, ideea pe care dorim să o subliniem aici este legată de caracterul reversibil al globalizării: fără a putea fi considerat drept rezultat al unor forțe istorice inexorabile, procesul globalizării este, poate, mai curând consecința unor opțiuni conștiente și deliberate, întemeiate pe urmărirea unor interese de elită. Și, în orice caz, afirmarea și dezvoltarea sa pe mai departe nu sunt „garantate” prin evoluții obiective, ci depind de comportamentul subiectiv al celor implicați și afectați de acest proces, de jocul raportului de forțe între interesele individuale și de grup antrenate de aceștia.

1.2.3. Implicațiile globalizării pentru corporații și managerii acestora

Cele șase caracteristici identificate și analizate anterior relevă, împreună, în ce constă esența „noii schimbări” ce se produce în economia de azi și pe care am sintetizat-o prin termenul de globalizare. Pentru palierul de analiză la care ne situăm în această lucrare, relevanța celor șase trăsături distinctive ale „noii schimbări” se reduce la investigarea modului în care corporațiile însele se transformă ca actori în procesul globalizării. Date fiind circumstanțele existente în prezent, apare tot mai evident că până și cele mai puternice firme pot supraviețui numai dacă se reorientează complet în ceea ce privește atât propria lor organizare internă, cât și relațiile lor cu mediul în care operează.

Prin desfășurarea procesului de globalizare au apărut și s-au afirmat noi strategii de afaceri, precum și noi structuri și procese antrenate în derularea acestora. Până pe la mijlocul anilor '80, operațiunile de afaceri internaționale erau în mod frecvent controlate de la sediul central al grupului de firme implicate în ele, în timp ce forma dominantă de internaționalizare a afacerilor era exportul. Investițiile directe erau primordial motivate de interesul de a valorifica pe plan internațional cunoștințele generate în propria țară, în situațiile în care piețele externe nu puteau fi accesate „de acasă”, date fiind distanțele geografice sau culturale mari, ori datorită barierelor comerciale de natură administrativă, sau atunci când scopul internaționalizării îl reprezenta asigurarea accesului la materii prime. În prezent, aceste motivații reprezintă încă principalii factori ce explică interesul multor firme de a efectua investiții directe în străinătate. Totuși, dincolo de aceste evoluții, este de observat faptul că, pe fundalul procesului de erodare

a frontierelor, s-a produs deja o modificare semnificativă a condițiilor de operare pe piață, cu care se confruntă corporațiile implicate în afaceri internaționale.

Un prim aspect al acestui fenomen este faptul că piețele naționale fragmentate au fost înlocuite, cel puțin pe anumite segmente, de o piață mondială omogenă. Acest lucru este caracterizat printr-o relativă omogenizare a cererii, în special pentru bunuri de capital și produse industriale semifinite, precum și pentru anumite „mărci globale” ale bunurilor de larg consum. Drept rezultat, concurența a devenit și ea în mai mare măsură globală, pe măsură ce companiile din toată lumea au intrat tot mai mult într-o confruntare directă între ele.

În orice caz, nu toate marile companii ale lumii de astăzi sunt pur și simplu corporații globale (lucru asupra căruia vom reveni mai pe larg într-un capitol ulterior). Pentru majoritatea marilor corporații din lume, piața națională „de origine” este încă relativ importantă în ceea ce privește indicatori precum cifra de afaceri, investițiile efectuate și rețeaua de filiale. Este ceea ce ne justifică să apreciem că multe dintre marile concerne ce par a avea o scală internaționalizată a operațiunilor lor nu sunt, în realitate, nimic altceva decât „principate etnocentrice” (și asupra acestui aspect ne vom referi ulterior mai pe larg). Așa cum vom arăta în continuare, imaginea frecvent promovată și proiectată a corporației complet libere și cu o mare mobilitate pe plan global, așa-zisa întreprindere „fără picioare”, este doar un caz aparte, limită, în prezent, deși tendințe puternice în această direcție există.

Al doilea aspect legat de schimbările intervenite în condițiile de operare pe piață ca urmare a fenomenului de erodare a frontierelor este faptul că „strategiile de export” tradiționale nu mai sunt un răspuns adecvat pentru a face față presiunilor crescute de eficientizare a operațiunilor corporațiilor, presiuni induse de concurența mult mai acută de pe piețele internaționale. Începând cu mijlocul anilor '80, companiile au procedat într-o măsură sporită la reorganizarea întregului lor lanț global de active generatoare de valoare adăugată. În același timp, a avut loc o concentrare pronunțată a atenției lor spre acele domenii în care au competențele cele mai puternice. Astfel, în timp ce, pe de o parte, sectoarele de activitate cu randament scăzut (al produsului) sunt vândute, iar relațiile pe verticală ale sistemului de producție sunt înlocuite de aranjamentele de dare în antrepriză peste hotare (engl. outsourcing) a unei părți însemnate din producție, pe de altă parte, se deschid noi piețe spre tranzacțiile internaționale.

Formele tipice de răspuns corporativ la presiunile spre eficientizare induse de acutizarea concurenței vizează, în principal, următoarele aspecte:

- acum, ca și înainte, inovațiile sunt încă principalul factor pentru devansarea concurenților de pe piață și pentru obținerea de profituri mari. Totuși, ceea ce s-a schimbat este faptul că inovațiile nu mai sunt introduse secvențial (adică, mai întâi pe propria piață internă, apoi gradual pe piețele utilizatorilor secundari), ci simultan. Numai în acest fel pot fi făcute efici-

ente cheltuielile foarte ridicate cu cercetarea-dezvoltarea, date fiind ciclurile tot mai scurte de viață al produselor;

- pentru ținerea sub control a costurilor și pentru asigurarea accesului la resursele critice, corporațiile au procedat la o divizare la scară globală a lanțului de creare de valoare adăugată, precum și la transferarea operațiunilor sau stadiilor de prelucrare în acele amplasamente unde condițiile sunt cele mai favorabile. Etalonul pe baza căruia ele operează îl reprezintă nivelul minim al câștigului, așa cum este acesta definit de corporația însăși, stabilit prin corelare cu „cerințele” pieței de capital. Acest tip de comportament adaptiv este aplicat de firme nu doar pentru activitățile lor productive intensive în forță de muncă (care, pentru o lungă perioadă de timp, au fost în general localizate în mai toate țările cu forță de muncă ieftină), dar și pentru activitățile „de calitate superioară” ale firmei, precum cercetarea-dezvoltarea în domeniul prelucrării datelor;
- ca o contratendință în raport cu standardizarea pe scară mondială, cererile clienților devin tot mai diferențiate și individualizate, pe anumite segmente. Adaptarea produsului, serviciile post-vânzare, distribuția și marketingul devin factori ai succesului în plan local, în special în cazul piețelor saturate, necesitând în acest fel o anume „cultivare” a pieței locale. În același timp, potențialul pieței va determina structura adecvată a vânzărilor și a sistemelor potrivite de prestare a serviciilor aferente. Pe termen lung, se prefigurează interesul unor corporații de a obține profituri proporțional cu volumul pieței regionale, pentru a putea fi cu adevărat în postura „celui din interior”, chiar în calitatea lor de operatori globali și, în acest fel, pentru a nu fi foarte mult afectate de fluctuațiile cursurilor de schimb.

Un al treilea aspect legat de schimbarea condițiilor de operare pe piață se referă la managementul lanțului corporativ de creare a valorii adăugate, care nu mai reclamă doar stăpânirea unor procese logistice pe scară amplă, ci și procese de coordonare foarte „dense” și interactive. În formele de organizare clasice, bazate pe funcționarea de tip ierarhic, existau bariere verticale în sistemul decizional centralizat al managementului de vârf, precum și o coordonare pe scară largă între diferitele funcțiuni ale firmei. O dată cu procesul de extindere la nivel global a lanțului corporativ de creare a valorii adăugate, acest tip de organizare s-a dovedit a fi disfuncțional. O mare parte a reformelor organizaționale ce s-au realizat în firme sub diferite titulaturi au servit la înlăturarea frontierelor interne identificate ale organizațiilor, cu scopul de a descentraliza și accelera procesul de luare a deciziilor, precum și pentru a asigura fluxuri rapide și fluente de comunicare, de produse și servicii.

Această înlăturare din interior a frontierelor este completată de estomparea, chiar de eliminarea și împingerea înspre exterior a frontierelor corporației, proces ce are loc într-un astfel de mod încât să nu se producă afectarea câștigurilor de eficiență în interiorul firmei prin interfața cu lumea

exterioară. Acesta este motivul pentru care întregul lanț creator de valoare adăugată, de la fabricarea produselor primare și până la consumul final, tinde să devină permeabil. Ca atare, aranjamentele cu furnizorii se transformă în „parteneriate de dezvoltare”, în cadrul cărora furnizorul devine parțial responsabil pentru dezvoltarea produsului, asigură servicii suplimentare (spre exemplu, preasamblarea modulară) și se implică în procesele de armonizare între corporații a calității și a standardelor manageriale. În aceeași ordine de idei, în scopul acoperirii întregii piețe globale, corporațiile formează societăți mixte sau alianțe strategice, inițiază activități în comun de cercetare-dezvoltare și convin împreună asupra compatibilității produselor lor și a standardelor acestora. Mai mult, sistemele de distribuție sunt proiectate pe baza includerii unor acorduri cu clienții și în concordanță cu ceea ce s-a încetățenit a se numi răspunsul eficient al consumatorului.

În fine, un ultim aspect la care dorim să ne referim în legătură cu modificările condițiilor de operare pe piață ce sunt antrenate de fenomenul erodării granițelor corporației este așa-numita „corporație virtuală”. Ea este, de fapt, un caz extrem al implicațiilor erodării frontierelor și determină o formă de organizare a afacerilor în cadrul căreia profesioniști cu înaltă specializare – independenți din punct de vedere juridic și economic –, lucrează împreună pentru o perioadă limitată de timp. Corporația nu mai este o structură cu integrare verticală, ci mai curând o amalgamare vag definită de unități independente, ce creează un ansamblu integrat de-a lungul lanțului creator de valoare adăugată, fără să fie necesară nici o coordonare suplimentară. În consecință, granițele tradiționale ale unei companii – definite prin dimensiunea temporală și spațială a serviciilor sale, a funcțiunilor operaționale, a personalului și know-how-ului – își pierd progresiv caracterul lor distinct. Date fiind aceste aspecte, se profilează o vădită dificultate în a determina, în cazul unor corporații virtuale, unde se încheie sfera de influență a unei companii și unde începe cea a alteia.

În ceea ce privește dilema legitimității corporației, putem spune că modificările produse în anii din urmă au pus marile corporații ce operează la scară globală în fața unei duble dileme de legitimitate, externă și internă. În exteriorul corporației, dilema legitimității sale provine, în principal, din percepția acesteia ca o entitate puternică, ce deține un rol mai important decât cel al guvernelor sau sindicatelor în ceea ce privește crearea de prosperitate, de locuri de muncă și protecția mediului. Cu cifre de afaceri ce uneori depășesc valorile însumate ale PIB-ului mai multor țări mici, aceste corporații beneficiază virtual de statutul unei instituții publice. O serie de așteptări și revendicări de natură politică, ce țin în mod normal de competența instituțiilor statului, sunt îndreptate acum către aceste mari entități ce sunt, în ultimă instanță, niște operatori economici. Ca atare, întrucât obiectivul lor prioritar este obținerea de profit prin satisfacerea cererii de pe piață, ele sunt capabile numai într-o mică măsură să îndeplinească obiective sociale generale. Pe de altă parte însă, ele nu pot ignora așteptările mediilor sociale în care operează, în măsura în care activitatea lor

intră în conflict cu aceste așteptări. Se poate observa, drept urmare, o creștere a activităților lor politice și sociale – începând cu activitățile de relații publice, trecând prin sponsorizarea evenimentelor sociale, culturale și sportive și ajungând până la implicarea voluntară în realizarea unor proiecte de conservare sau dezvoltare în țările în curs de dezvoltare.

Dilema legitimității corporației moderne este și mai pronunțată atunci când este circumscrisă problemelor din interiorul firmei și, în special, în relație cu însuși personalul său. Este vorba, în mod particular, de problema reorganizării rolurilor și responsabilităților în cadrul firmei pe fundalul globalizării operațiunilor sale. În acest sens, este de precizat că globalizarea la nivelul corporației înseamnă că eforturile și tentativele locale – la nivelul filialelor de implantare pe piețele de operare – trebuie să fie completate de strategiile de operare ale firmei elaborate la nivelul obiectivului de maximizare a profitului pe ansamblul operațiunilor globale derulate de corporație, adică din perspectiva funcției de utilitate a acționarilor societății-mamă. Pe cale de consecință, obținerea de profituri (operaționale) la nivelul unităților individuale de implantare locală (filiale) nu mai poate reprezenta o garanție fermă pentru siguranța existenței amplasamentului respectiv de operare și pentru locurile de muncă aferente (întrucât, rațiuni ce țin de strategia și profitabilitatea globală a corporației pot impune reducerea sau chiar încetarea operațiunilor într-o anumită localizare individuală, chiar dacă ea este profitabilă). Rezultă de aici o reală problemă de legitimitate internă a acestei organizații complexe reprezentate de corporația modernă globalizată, întrucât apare posibilitatea ca măsurile de politică corporativă adoptate în interiorul firmei să nu mai aibă acceptul angajaților săi (sau, cel puțin, al unei părți mai mult sau mai puțin însemnate a acestora). Atâta timp cât pierderea locurilor de muncă sau reducerea veniturilor puteau fi interpretate drept costuri inevitabile ale menținerii în funcțiune a unităților de producție locale, cei afectați de astfel de măsuri le-au acceptat și reprezentanții lor au legitimat măsurile de raționalizare locale, în ciuda oricăror dezavantaje care ar fi putut proveni de aici pentru angajații individuali. Însă, în măsura în care analizele și calculele ce fundamentează deciziile de strategie globală a corporației se detașează de standardele de profitabilitate ale unităților locale, rezultatul este o subminare a legitimității principiilor bazate pe performanță. Și nici nu mai este nevoie de argumentat prea mult faptul că loialitatea fără de fisuri, de până acum, a unor grupuri „strategice” de angajați – precum personalul cu înaltă calificare – va fi puternic șubrezită în acest caz.

Accelerarea vitezei de derulare a proceselor din economia actuală – ca trăsătură definitorie a globalizării – face ca multe dintre practicile legate de relațiile de muncă și reglementările statale, al căror efect secundar îl reprezintă crearea de legitimitate, să apară ca fiind prea greoaie, rigide și depășite. Dacă dinamica accentuată în care se derulează procesele economice este de natură să restricționeze nu numai participarea subiecților la acestea, ci și posibilitățile lor de negociere, atunci acest lucru riscă să conducă chiar la reducerea eficacității

acestor procese. Iar dacă „actorii” se retrag în mod unilateral din practicile de legitimizare ca rezultat al vitezei sporite a fenomenelor, riscul este ca un număr sporit de salariați să se simtă ca fiind depășiți de evenimente. Drept rezultat, poate apărea un decalaj în creștere între experiența personală și solicitările necesitate în aceste condiții cu privire la inițiativă și responsabilitate. De aceea, această sensibilitate ridicată a rețelelor corporative complexe față de procesele de dislocare este de presupus că va duce la atribuirea unui important rol stabilizării sociale în strategiile și comportamentul lor.

O problemă în plus apare în legătură cu structurile manageriale „multiaxiale”, definite în funcție de produsele firmei, regiunile în care ea operează, clienții săi, proiectele pe care le derulează și funcțiile prestate de manageri. Funcționarea unor astfel de structuri a dus la situația în care deciziile în cadrul firmei nu mai sunt luate și nu mai reprezintă atributul absolut al managerilor ca persoane individuale, ci mai curând sunt luate în cadrul ședințelor, al diferitelor comitete și grupuri pe proiecte ce funcționează într-o organizație. Totuși, oamenii mai sunt în general atașați ficțiunii potrivit căreia managerii pot fi făcuți răspunzători în mod individual pentru rezultatele individuale ale deciziilor. În acest caz, legitimitatea depinde încă de ierarhia existentă. Prin înlocuirea procesului centralizat de luare a deciziei în firmă cu procese de negociere, în care managementul se angajează pentru obținerea anumitor rezultate, corporațiile sunt în prezent în căutarea unui remediu pentru acest deficit de legitimitate. Este însă puțin probabil ca acțiunile lor să poată elimina total erodarea legitimității cauzate de pierderea unui sistem de responsabilități clare în firmă; aceasta, întrucât managerii din firmă – care nu mai sunt singurii deținători ai autorității de a dispune inițierea de acțiuni și de a decide alocarea de resurse – vor fi în egală măsură incapabili să restabilească premisele de bază ale unei organizații, respectiv simetria domeniilor de responsabilitate și autoritate decizională.

1.2.4. Managementul mobilității și managementul culturii

Imperativul adaptării rapide și eficiente a corporației moderne la condițiile de mediu în continuă și profundă schimbare ce caracterizează procesul de globalizare economică impune o sporită mobilitate a unor factori de producție esențiali: capitalul, tehnologia / know-how-ul și forța de muncă înalt calificată.

Mobilitatea capitalului este o precondiție vitală pentru investițiile directe, întrucât ele sunt realizate cu scopul de a se exercita o influență asupra activității firmei receptoare a investiției. Acest lucru deosebește investițiile străine directe de plasamentele internaționale de capital investițional pur financiar (investiții străine de portofoliu), precum achiziționarea de acțiuni de către investitorii instituționali. Este vorba de frecvențele investiții pe termen scurt de fonduri lichide, în cazul cărora au importanță numai considerentele ce țin de venituri și creșterea de capital ce le poate oferi un titlu financiar. Prin contrast, investițiile

directe implică motivații și considerente ce țin de controlul asupra performanțelor firmei ale cărei titluri financiare sunt achiziționate, suplimentar față de considerentele în termeni de venituri pur financiare. Desigur, posibilitatea influențării activității și a procesului decizional în firma receptoare a investiției directe este maximă în cazul investițiilor făcute sub forma unei filiale proprii, în care firma investitoare străină deține în proporție de 100% capitalul investit, cu toate că experiența arată că există o serie de riscuri serioase (de exemplu, factorii politici) și de probleme specifice (cum ar fi ignorarea caracteristicilor naționale), ce sunt consubstanțiale acestei modalități de implicare investițională internațională. Aceasta explică de ce, deseori, investițiile străine directe îmbracă forma societăților mixte.

O a doua condiție esențială de mobilitate a factorilor se referă la *tehnologii și know-how*. În trecut, tehnologiile de producție erau deseori transferate în străinătate atunci când producția în țara de origine nu mai era eficientă. În felul acesta, în interiorul companiilor exportatoare de tehnologii se crease un veritabil „diferențial” al tehnologiilor internaționale: la intern erau fabricate produsele noi pe baza sistemelor moderne de producție, în timp ce pentru străinătate tendința era aceea de a produce produse vechi pe baza tehnologiilor tradiționale. În condițiile globalizării economice, această situație s-a modificat radical. Astăzi, distribuirea în plan global a lanțului corporativ de active generatoare de valoare adăugată, cuplată cu fenomenul de scurtare a ciclului de viață a produsului și cu dorința de a beneficia de cele mai mari avantaje de productivitate din utilizarea tehnologiilor moderne, sunt de natură să oblige firmele să producă utilizând cele mai avansate tehnologii și în concordanță cu standardele acceptate pe plan global. Acesta este motivul pentru care diferențele în nivelul de remunerare nu mai pot fi folosite pentru compensarea diferențelor în nivelul de productivitate.

În fine, întrucât know-how-ul este de regulă un „activ la purtător”, este necesară de asemenea și *mobilitatea forței de muncă din segmentele cu cea mai ridicată calificare*, respectiv managerii și specialiștii. Există câteva exemple de corporații în cadrul cărora se practică cu succes o strategie de transfer cultural etnocentric, prin faptul că pozițiile manageriale-cheie sunt ocupate de manageri provenind din țara de origine. Totuși, este vizibilă la ora actuală tendința ca firmele să încerce într-o măsură tot mai mare ca toate pozițiile cu calificare ridicată din filialele lor în străinătate să fie ocupate de personal local; se economisesc în felul acesta cheltuieli ridicate legate de angajarea expatriaților, dar, pe de altă parte, se realizează „preluarea” în interesul corporației a potențialului de expertiză identificat în zona de implantare. În acest fel, transferul de know-how în cadrul firmei se realizează prin programe speciale de pregătire la locul de muncă, prin rotația locurilor de muncă sau prin gruparea personalului pe proiecte internaționale, toate acestea facilitând efectuarea controlului în mod intrinsec, lucru atât de necesar în condițiile de astăzi.

Este important de menționat, în acest context, faptul că presiunea în direcția asigurării unei mai mari mobilități a factorilor menționați anterior are

implicații, la nivelul corporațiilor moderne ce desfășoară operațiuni de afaceri la scară globală și asupra funcțiilor exercitate de sediile lor centrale în ansamblul relațiilor dintre entitățile lor componente. În mod invariabil, experiența ultimilor ani arată că o corporație implicată în globalizarea operațiunilor sale de afaceri nu mai poate fi condusă centralizat, de la sediul ei central. Acolo unde acest lucru se întâmplă totuși, se vedește faptul că sediile centrale ajung să fie sufocate de un flux de informații irelevante, să blocheze inițiativa la nivelul sistemului corporativ și să omită tendințele pieței. Ca atare, în procesul de globalizare, sediile centrale tind să aibă doar responsabilități în ceea ce privește cadrul structural legat de obiectivele generale ale firmei – precum obiectivele de creștere – și mai puțin responsabilități care privesc derularea afacerilor. Astfel, dezvoltarea acestor organizații bazate pe relații heterarhice – care sunt corporațiile în curs de globalizare – este caracterizată astăzi de un proces de descentralizare radicală și de suplimentare a instrumentelor de control cantitative și directe deja existente cu proceduri bazate pe caracterul comun al obiectivelor urmărite, pe norme și tipuri de comportamente asumate reciproc. Este, în acest context, esențial de punctat că, în organizațiile heterarhice, procesele organizațional-relaționale sunt mai curând bazate pe elemente „federative”, acțiuni coordonate, negocieri și acorduri privind țintele de urmărit, decât pe ordine și directive transmise pe filieră ierarhică.

În orice caz, gradul ridicat de interdependență ce caracterizează dinamica procesual-decizională internă și externă a corporației în curs de globalizare nu trebuie să ne facă să ometem faptul că această interdependență este asimetrică. În măsura în care sediul central și-a pierdut controlul asupra nivelului operațional al activității corporației, acesta determină încă – așa cum a făcut dintotdeauna – care activități ale firmei sunt păstrate și la care se renunță, ce obiective strategice sunt adoptate, ce ritm de creștere a activității și ce volum de investiții sunt prevăzute în zonele de implantare și nu în ultimul rând, ce manageri sunt numiți pentru supravegherea și controlul filialelor. Totuși, pe de altă parte, dat fiind faptul că derularea afacerilor în lumea de azi se caracterizează prin creșterea accentuată a dinamicii acestora, prin incertitudini și oportunități de piață difuze, puterea de decizie la dispoziția componentelor individuale ale corporației poate fi considerabilă. De aceea, putem vorbi mai curând de o „funcție de veto” a sediului central, decât de o funcție de organizare.

Globalizarea reprezintă un „salt calitativ” în dezvoltarea afacerilor, întrucât „a te globaliza” înseamnă mai mult decât „a te descentraliza” pur și simplu. Ultima este o condiție necesară a globalizării, dar nu și suficientă. Amploarea transformării pe care o cunosc firmele în curs de globalizare – și care în cele mai multe cazuri este subestimată la începutul procesului ca atare – depășește cu mult problematica dezvoltării structurilor și a proceselor dintr-o firmă. Adevărata dimensiune a transformării corporative induse de globalizare constă în faptul că, de acum înainte, trecutul nu mai poate servi cu adevărat drept indicator pentru viitorul ei. *Modificările calitative ce decurg din această nouă realitate vizează*

două domenii centrale, respectiv: (a) cultura egalității și (b) transnaționalitatea culturală.

(a) Spre deosebire de caracteristicile organizării heterarhice, descentralizarea poate fi încă asociată cu relații și cerințe de o certă natură ierarhică. Complexitatea obiectivului de asigurare a unui management eficient al lanțului corporativ global creator de valoare adăugată, precum și pronunțata apropiere internațională între unitățile componente ale corporației în curs de globalizare sunt totuși convergente cu o autonomie sporită a subcomponentelor. Astfel, corporațiile sunt transformate din stadiul de „stat federal” în cel de „federație statală” (până la punctul în care sediile lor centrale sunt divizate în mai multe piețe, fiecare parte fiind responsabilă pentru o anumită zonă regională). În măsura în care acest proces ar merge atât de departe încât entitățile componente ale corporației ar ajunge să fie virtual deconectate între ele, atunci ar trebui să ne punem următoarea întrebare: la ce ar mai servi asocierea entităților în structura formală a corporației? De aceea, sensul procesului de transformare organizațională a firmei la care ne-am referit anterior este acela de a fi găsit un echilibru funcțional și sustenabil între autonomie, pe de o parte și utilizarea potențialului de creare a valorii adăugate identificat la nivelul entităților afiliate, pe de alta. Acesta din urmă constă, în mod particular, în rapida distribuție pe plan global a know-how-ului și tehnologiei, împreună cu „cele mai bune practici” de management și cu valorificarea economiilor de scară și gamă (spre exemplu, prin achiziții în comun).

Cu cât este mai mare posibilitatea autocoordonării de către componentele individuale ale corporației, cu atât este mai necesară înlocuirea coordonării directe, ierarhice, cu forme de coordonare heterarhice. De aceea, pentru realizarea eficienței, este necesar ca sistemul relațional-decizional din firmă să fie caracterizat prin partajarea de către participanți a unor scopuri și valori comune, a unor presupoziii de bază și comportamente împărtășite de către aceștia. Acesta este contextul în care este deseori aplicat conceptul de cultură organizațional-corporativă. Este inevitabil, pe cale de consecință, ca, acolo unde unitățile componente individuale ale corporației beneficiază de drepturi sporite de autodeterminare, controlul direct asupra responsabilităților detaliate de raportare și sancționare să fie înlocuit de o „cultură a încrederii”, ce preferă să se bazeze pe autoresponsabilizarea și motivarea managerilor și angajaților din diverse divizii ale corporației.

Nu este mai puțin adevărat, pe de altă parte, că se poate deseori întâmpla ca, în anumite cazuri individuale, această abordare bazată pe cultura egalității și încrederii să conducă la situații de blocaj și haos și aceasta în cazul în care factori exteriori firmei sau lipsa de coordonare internă duc la apariția unor componente contraproductive, ceea ce, desigur, nu este de natură să pună în discuție viabilitatea acestor noi procese din sfera relațiilor corporative relațional-decizionale, ci doar să le evidențieze limitele.

Totodată, coordonarea implicită – ca fiind opusă celei directe și ierarhice – poate fi uneori realizată prin transmiterea către toate celelalte divizii ale corporației a culturii organizațional-corporative specifice sediului central. Deși este un lucru frecvent întâlnit, această abordare tinde să fie mai puțin promițătoare ca metodă în sine. Deseori ea își are originile în vremurile vechi ale „feudalismului industrial” și este, de aceea, mai birocratică și mai introvertită orientată decât metodele bazate pe cultura egalității și încrederii. Chiar mai mult, culturile naționale ce modelează stilul de management din firme tind să fie foarte diferite între ele. De aceea, o astfel de abordare bazată pe socializarea componentelor în firmă este foarte costisitoare și mult consumatoare de timp și poate ajunge să dea roade numai după o lungă perioadă de timp, ceea ce, în vremurile noastre cu schimbări atât de rapide, riscă să genereze probleme suplimentare.

(b) Pe de altă parte, a lăsa posibilitatea fiecărei unități componente să opereze în cadrul propriilor sale contexte culturale este de natură să afecteze în mod serios coordonarea generală a corporației. Soluția, de aceea, pare a fi aceea de a crea un „coridor cultural” în interiorul unor granițe definite la nivel local și național. Deși experiența ne arată că acest lucru este rareori planificat în mod deliberat, apare evident însă că, deseori, un astfel de coridor este format de facto. Desigur, gradul ridicat de variabilitate pe care această abordare îl propune conduce către o mai mare solicitare a abilităților sociale ale managerilor de a face față, într-o manieră consistentă, caracteristicilor și trăsăturilor contextului local. Acest lucru este cu atât mai valabil cu cât recrutarea echipelor manageriale se face printr-o „mixare” internațională de naționalități.

Neîndoielnic, globalizarea reprezintă o cotitură majoră și, în esență, de dată relativ recentă, în istoria umanității. Totodată, credem că, având în vedere cele discutate până acum în lucrarea noastră, este necesară o anumită sobrietate în judecățile noastre, exprimată printr-o atitudine rezervată și prudentă în ceea ce privește extinderea, profunzimea, cauzele și consecințele sale. Din păcate, multe discuții și dezbateri privind globalizarea se dovedesc a suferi deseori de suprasimplificări, exagerări, precum și de sindromul luării dorințelor drept realitate. Ca rezultat al unui astfel de intelectualism apologetic confuz, unii dintre criticii sceptici ai globalizării au căzut în cealaltă extremă, ajungând să respingă în totalitate actualitatea și autenticitatea acestui proces, considerându-l pură mitologie. Într-un astfel de context, credem că se pot formula câteva precizări corective cu privire la definirea și înțelegerea procesului de globalizare, astfel încât ele să reflecte obiecțiunile majore rezonabile ale criticilor fenomenului, pe de o parte, și să ne ofere premisele unei interpretări mai ponderate și ale unei înțelegeri mai nuanțate ale acestuia, pe de altă parte.

Astfel, în primul rând, este de arătat că globalizarea nu s-a manifestat până acum și nu a fost experimentată peste tot, cu aceeași intensitate și sferă de cuprindere. În general, se poate aprecia că procesul de diminuare a importanței distanței și a frontierelor (granițelor teritoriale) s-a manifestat mai curând în zona

Americii de Nord, a Pacificului și Europei decât în Africa Sub-Sahariană și Asia Centrală. Fenomene precum afirmarea corporațiilor globale și extinderea comunicației prin poșta electronică au fost cu precădere manifeste în așa-zisa zonă de nord a lumii. În plus, globalizarea a afectat într-o măsură relativ mai mare viața locuitorilor de la orașe, pe cea a persoanelor înalt profesionalizate și a generațiilor tinere, deși, pe de altă parte, este clar că, într-un fel sau altul, nimeni nu se poate considera complet izolat de efectele sale. Problema de esență în legătură cu globalizarea nu este, credem, aceea că anumite condiții au ajuns să se manifeste pretutindeni în lumea de azi, cu aceeași intensitate pentru toți oamenii. Mai curând, credem că natura intimă a acestui fenomen stă în aceea că, în zilele noastre, lucrurile au ajuns să se producă pur și simplu în mod independent de existența distanțelor geografice și a granițelor teritorial-statale.

În al doilea rând, globalizarea nu poate fi înțeleasă ca fiind acel proces cursiv de omogenizare la scară mondială, pe care caută să îl argumenteze unii dintre analiștii fenomenului. Este adevărat, erodarea frontierelor și transcenderea geografiei teritoriale prin tehnologia electronizată a mass-mediei și a celorlalte canale și mijloace de comunicare și transport au contribuit la configurarea unei „amprente” cu acoperire mondială pentru o serie de obiecte, idei, standarde și obiceiuri. Totuși, sub nici o formă nu suntem întemeiați să afirmăm că globalizarea a ajuns să reprezinte sfârșitul diversității culturale în lumea contemporană. Spre exemplificare, este un adevăr faptul că diferitele comunități culturale din lumea de azi interpretează în mod diferit un operator economic precum firma globală, după cum un proces global poate fi utilizat în mod diferit în contexte geografice diferite – corespunzător nevoilor și obiceiurilor locale specifice. Mai mult, percepția unei anume tendințe spre convergență la nivel global a determinat și motivat multe colectivități umane să-și reafirme cu ostentație individualitatea și distinctivitatea – dacă se poate spune astfel -, în nu puține cazuri acest lucru producându-se cu o intensitate fără precedent. În felul acesta, aparent paradoxal, globalizarea a contribuit la proliferarea și revigorarea mișcărilor de natură naționalistă, etnică sau religioasă începând cu anii '60 ai secolului al XX-lea. Astfel, rezultă că globalizarea implică un anume mix de tendințe divergente: pe de o parte, spre convergența culturală și pe de altă parte, spre creșterea diferențierii între diverse grupuri.

În al treilea rând, globalizarea nu a condus la eliminarea din relațiile internaționale a semnificației unor coordonate spațiale precum „locul”, „distanța” sau „frontierele teritoriale”. Desigur, procesul a introdus dimensiuni suplimentare de natură spațial-geografică în cadrul relațiilor (economice) internaționale; acest lucru s-a produs prin apariția spațiului cibernetic, prin realizarea comunicațiilor pe baza undelor electromagnetice ș.a.m.d. Totuși, aceasta nu înseamnă că geografia tradițională – ce se exprimă prin coordonate precum latitudini, longitudini și altitudini – nu mai are importanță și utilizare în acest început de secol XXI. Bunăoară, este bine să facem apel la bunul simț al percepției cotidiene care ne spune că, evident, „locurile” rămân coordonate importante în

ceea ce privește amplasamentul resurselor naturale, sentimentul identității naționale și multe altele. „Distanța” își menține, la rândul ei, efecte semnificative cu caracter restrictiv și de protecție atunci când este vorba despre aspecte precum transportul terestru sau comerțul cu mărfuri. Între timp, frontierele statale continuă să fie un factor inhibitor al migrării persoanelor și al contrabandei, chiar dacă, de pe de altă parte, efectivele de grăniceri nu pot face nimic pentru, spre exemplu, a stopa un atac cu rachete sau transferurile electronice de bani. Toate acestea înseamnă că globalizarea nu a adus după sine „sfârșitul geografiei”, ci mai curând a creat un spațiu suprateritorial ce coexistă cu vechea geografie teritorială. În felul acesta, „harta” relațiilor mondiale contemporane a devenit mai complicată decât oricând până acum.

În al patrulea rând, globalizarea nu poate fi înțeleasă în coordonatele unei forțe propulsoare unice. Spre exemplu, procesul globalizării nu poate fi redus la dimensiunea unui complot american sau occidental, în general. El nu este nici, pur și simplu, produsul inevitabil al evoluției capitalismului, sau rezultatul final predeterminat al revoluției industriale, ori consecința unor aspirații și căutări ale civilizației moderne pentru aflarea adevărului universal. Probabil că globalizarea este ceva din toate aceste argumente și explicații și din altele de asemenea, dar fiecare astfel de teză explicativă nu oferă, în cel mai bun caz, decât o înțelegere parțială a fenomenului. Este de presupus că obținerea unei explicații mai necesită luarea în considerare a unui mix complex și, totodată, fluctuant de forțe intercorelate de natură politică, economică, culturală, ecologică și psihologică, parte din ele fiind reciproc sustenabile, parte reciproc contradictorii.

În al cincilea și ultimul rând – și probabil cel mai important –, este de precizat că globalizarea nu este un panaceu. Unele dintre abordările de sorginte ultraliberală au profețit instaurarea unei astfel de lumi „fără granițe” ca reprezentând pogorârea pe pământ a egalității, prosperității, păcii și libertății universale. Din păcate, evidențele ultimelor decenii arată rezultate contrare. Pe de o parte, se dovedește că, în general, oamenii au avut – în funcție de sex, clasă socială, rasă, naționalitate, religie și alte criterii de diferențiere socială – un acces inegal la globalizare, o influență inegală asupra acesteia și beneficii diferite din globalizare. Sărăcia este încă un fenomen ce excedează lumea contemporană în curs de globalizare. Deteriorarea mediului ambiant nu a fost nicicând mai gravă. Deși, până acum, s-a reușit evitarea unui al treilea război mondial, un număr deloc de neglijat de conflicte armate majore au avut loc până spre finele secolului tocmai încheiat. Pe de altă parte, globalizarea nu s-a dovedit a fi „formula democrației” și nici un răspuns viabil la problemele alienării. Apare deci destul de clar faptul că nu există o legătură automată între globalizare și emancipare.

În orice caz, încercarea noastră de a pondera și relativiza sfera de cuprindere și profunzimea schimbărilor pe care globalizarea le antrenează nu este în contradicție cu ceea ce am afirmat ceva mai înainte în lucrarea noastră, și anume faptul că ea reprezintă cu adevărat „marea schimbare”, „ruptura de

trend” față de evoluțiile anterioare postbelice. Ceea ce ne-am propus a fost doar evitarea unei apologetici pernicioase a fenomenului în cauză și încadrarea sa, pe cât ne stă în putință, în cadrul unor coordonate lucide. Cât privește palierul economic al proceselor de globalizare, acest lucru apare cu atât mai dezirabil și posibil cu cât suntem mai deschiși față de înțelegerea lor ca fiind predominant de natură economică și, drept urmare, cu cât acordăm mai multă atenție impactului lor asupra comportamentului firmelor și managerilor acestora.

1.2.5. Rezistența la mondializare

Un fenomen important al impactului globalizării asupra vieții economice și sociale îl constituie și rezistența la mondializare¹, manifestată îndeosebi la nivelul unui mare număr de țări în curs de dezvoltare, dar și al unor țări membre ale Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică – OCDE, care cuprinde cele mai dezvoltate state ale lumii. Evident sunt invocate fenomene de „marginalizare”, „defavorizare” sau dificultăți în procesul de ajustări structurale, care creează acute probleme sociale: șomaj, inegalități în privința șanselor și a veniturilor etc. Organizația Mondială a Comerțului (OMC) încearcă să abordeze în mai mare măsură problemele țărilor în curs de dezvoltare, în special pe cele referitoare la accesul acestor țări pe piețele internaționale de mărfuri și capital, asistenței tehnice, precum și la programele de formare a specialiștilor. Este elocvent faptul că majoritatea țărilor subdezvoltate se consideră „marginalizate” în procesul de globalizare, stare reflectată prin declinul perpetuu al veniturilor, implicit al nivelului de trai la ansamblul celei mai mari părți a populației. Exporturile unui mare număr al acestor țări se limitează, încă, la un sortiment îngust de materii prime și produse cu grad redus de prelucrare, cu impact negativ (în condițiile deteriorării raportului de schimb) la nivelul veniturilor. În condițiile în care aceste țări sunt determinate, în efortul de revitalizare a vieții economico-sociale, să sporească importul de tehnologie și de produse energetice, deficitele balanțelor comerciale și de plăți se accentuează. La aceasta se adaugă și povara crescândă a datoriei lor externe.

Integrarea mai rapidă a acestor țări în economia globală impune o mai bună conjugare a efortului propriu (pe linia eficientizării economiei) cu cel al comunității internaționale – pe linia asistenței financiare și tehnologice.

Trebuie luat în calcul faptul că economiile cele mai performante se dovedesc a fi acelea care se integrează mai rapid în economia mondială. „Efectele politicilor economice adoptate la nivel național se reflectă veridic într-un sistem global de valori, iar competiția pentru soluționarea problemelor naționale reprezintă un sistem global de încercări și erori în căutarea unor răspunsuri mai bune”¹, spune Carl Weizsacker.

¹ Carl Ch. Weizsacker, *Logica globalizării*, Editura V. Rupecht, Göttingen, 1999.

Procesul de globalizare impune, indubitabil, funcționarea unor mecanisme eficiente de armonizare a politicilor economice naționale cu reglementările internaționale. *Procesul de implementare a unor decizii la nivel național va fi condiționat în tot mai mare măsură* de negocieri bi și multilaterale. Este edificator faptul că înseși țările puternic dezvoltate au realizat oportunitatea externalizării proceselor de ajustări structurale, (dialogul SUA-Japonia pe probleme de investiții și deficit comercial), cât și regional (adâncirea procesului de integrare și cooperare la scara Uniunii Europene sau la nivelul Acordului Nord-American de Liber Schimb – NAFTA) – în contextul promovării principiului de „regionalism deschis”.

1.2.6. Globalizare – regionalizare

Putem afirma cu deplin temei că „*problema fundamentală a procesului de globalizare – regionalizare este aceea de a evalua în ce măsură cele două fenomene sunt complementare sau conflictuale*”¹.

Opinia cvasiunanimă este aceea că acordurile regionale reprezintă o complementaritate prin accentuarea procesului de liberalizare a schimburilor comerciale, a fluxurilor investiționale și tehnologice. Se impune însă ca acordurile regionale să nu intre în contradicție cu principiile fundamentale ale sistemului de liberalizare a comerțului mondial.

Economistul american Mickey Kantor afirmă că accentuarea interdependenței între regionalizare și globalizare va permite o mai rapidă evoluție în domeniul liberalizării comerțului mondial, cu efecte favorabile la nivelul performanței economice.

Trebuie evidențiat, de asemenea, faptul că există o multitudine de factori – numărul statelor participante; caracterul mai mult sau mai puțin orientat spre adâncirea procesului integraționist; gradul de instituționalizare și de transfer de suveranitate etc. – *care conduc spre o tot mai mare diversitate a formelor de integrare regională*.

1.3. De la concept la abordări pragmatice

Gradul de integrare economică reflectă modalitățile de implementare a programelor de intensificare a relațiilor economice dintre statele membre ale organismelor de integrare și cooperare regionale, în condițiile liberalizării schimburilor comerciale și a investițiilor străine, a liberei circulații a capitalului și a forței de muncă.

O analiză comparativă a formelor de integrare economică interstatală impune evidențierea principalelor forme de integrare regională.

O grupare integraționistă definitorie pentru **Zona de comerț liber** este **Acordul Nord-American de Liber Schimb** (SUA, Canada, Mexic), care s-ar

¹ Marcel Moldoveanu, Op. cit., pag. 26.

putea extinde de la aproximativ 400 milioane de consumatori la peste 700 milioane, în condițiile atragerii unor țări din America Latină, care și-au manifestat această opțiune. Obiectivele principale la scara celei mai mari zone de liber schimb din lume sunt eliminarea progresivă a taxelor vamale și a barierelor comerciale netarifare; stimularea concurenței loiale; sporirea oportunităților de investiții, crearea unui cadru adecvat pentru cooperarea trilaterală, regională și multilaterală.

Cele mai apropiate grupări regionale de obiectivele **Uniunii vamale** sunt organismele integraționiste din America Latină: Grupul Andin, Piața Comună a Americii Centrale și Comunitatea Caraibelor. Cel mai important organism integraționist din această regiune a lumii este **Piața Comună a Sudului – MERCOSUR**, al cărui nucleu îl constituie: Argentina, Brazilia, Paraguay și Uruguay. Obiectivele principale: liberalizarea comerțului reciproc; adoptarea unor măsuri eficiente de politică economică și comercială (tarif vamal extern comun) și armonizarea politicilor macroeconomice. Cu o populație de peste 220 milioane locuitori și un PIB de aproximativ 1300 miliarde dolari, MERCOSUR este considerat ca fiind unul din cele mai dinamice organisme comerciale din lume.

Semnificativ pentru procesul de evoluție de la Uniunea vamală la Piața comună și, ulterior, la Uniunea economică este, evident, **Uniunea Europeană**. Noua arhitectură a UE (de la 25 spre 27 și nu numai) va redimensiona relațiile economice, politice și cultural-științifice la ansamblul spațiului european.

Trebuie reliefate și evoluțiile semnificative ale procesului de integrare regională din **Africa** (Uniunea Maghrebului Arab – Algeria, Maroc, Tunisia, Libia și Mauritania; Comunitatea Africa de Vest, Comunitatea pentru Dezvoltarea Africii), **Asia** (Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est – ASEAN; Asociația Asiei de Sud pentru Cooperare Regională).

Cel mai important proiect de cooperare și integrare economică la scară mondială este considerat „Forumul de Cooperare Economică Asia-Pacific – APEC, care concentrează mai mult de jumătate din populația lumii și deține ponderi de peste 50% în PIB-ul mondial și 40% în comerțul internațional. APEC cuprinde două dintre primele puteri economice ale lumii – SUA și Japonia, precum și China (țara cu cel mai ridicat ritm de creștere economică din lume și cu cea mai numeroasă populație) și Rusia – țară cu un mare potențial economic.

Obiectivele principale sunt: liberalizarea comerțului și a investițiilor; crearea unui mediu favorabil pentru afaceri; intensificarea cooperării economice și tehnice.

Se acreditează opinia că spațiul Asia-Pacific va deveni – prin dinamism economic, capacitate tehnologică, fluxuri comerciale și investiționale intraregionale -, în secolul XXI, cel mai important pol economic al lumii.

1.4. Noile coordonate ale cooperării la scara spațiilor geoeconomice central și sud-est european

O condiție fundamentală a revitalizării economiei mondiale, cu efecte favorabile asupra economiilor naționale, o reprezintă cooperarea bi și multilaterală, în condițiile menținerii unui sistem deschis și credibil al relațiilor, sporirii gradului de stabilitate a piețelor produselor de bază, evidențierii unor soluții viabile privind datoria externă a țărilor în curs de dezvoltare, promovării procesului de integrare regională și sporirii asistenței pentru țările est-europene în eforturile de integrare în economia de piață.

Spațiul sud-est european – unde sunt concentrate importante resurse materiale și umane și care dispune de o infrastructură în curs de modernizare – prezintă condiții favorabile pentru realizarea unor mari proiecte de dezvoltare – prin cooperare – în domeniile industriei extractive și prelucrătoare, transporturilor, telecomunicațiilor și turismului.

Mai mult, trebuie spus că, în ultimii ani, comunitatea internațională a parcurs un proces de regândire a strategiei pentru această importantă regiune a lumii, care, prin consolidarea procesului de reforme și restructurare, să asigure un climat viabil de securitate.

În această perspectivă, se reliefează „Inițiativa de cooperare în Europa de Sud-Est”, care cuprinde toate țările din Balcani, precum și din regiunea învecinată. La programul SECI participă, totodată, SUA, Uniunea Europeană, precum și unele organisme economice și financiare internaționale, cum ar fi Banca Mondială, Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, Comisia Economică ONU pentru Europa.

Alte acțiuni de cooperare viabilă sunt: „Inițiativa central-europeană” și „Cooperarea economică la Marea Neagră”.

În opinia noastră, *se impune și o regândire a căilor și modalităților de amplificare a cooperării interregionale*, care să dea o nouă dimensiune relațiilor economice, cultural-științifice și politico-diplomatice la ansamblul spațiilor geostrategice Dunăre-Marea Neagră și euromediteranean. În acest context, trebuie luate în considerare coordonatele fundamentale ale unor acțiuni benefice pentru participanții la cooperare, respectiv proximitatea geografică, potențialul economic; sporirea acumulării la nivelul unor nuclee de integrare, cu efecte favorabile asupra comerțului intraregional, a transferului de tehnologii performante prin intermediul investițiilor străine directe.

Acordurile de cooperare regională și investițiile străine pot și trebuie să contribuie la creșterea productivității și la stimularea concurenței la nivelul sectoarelor prioritare ale economiei.

Definirea și statuarea obiectivelor prioritare de cooperare regională și interregională impune, în anumite circumstanțe, reevaluarea strategiilor care să ducă la armonizarea opțiunilor participanților. Acest deziderat este generat de faptul că strategia de cooperare adoptată la nivelul unor organisme și instituții

regionale ar putea intra în contradicție, pe anumite segmente, cu unele priorități considerate a fi de interes național.

Acțiunile și programele de cooperare ce vor fi inițiate și concretizate în spațiile mediteranean și Dunăre – Marea Neagră pot reprezenta puncte de atracție și pentru alte țări care, deși nu aparțin din punct de vedere geografic celor două spații, sunt receptive la noile fenomene ale economiei mondiale. Considerăm că viitorul cooperării la nivelul celor două spații geoeconomice trebuie abordat în funcție de noile dimensiuni ale globalizării și de arhitectura parteneriatului euro-atlantic.

Parteneriatul economic transatlantic este menit să consolideze procesul de liberalizare a schimburilor comerciale și a fluxurilor investiționale, devenind astfel un pol stabilizator într-o economie globală, marcată de evoluții contradictorii.

Se acreditează în tot mai mare măsură ideea că, în contextul actualelor tendințe de globalizare și regionalizare, cei mai importanți poli de creștere a economiei mondiale – SUA, Uniunea Europeană, Japonia și Asia de Sud-Est – vor influența decisiv evoluția relațiilor internaționale în secolul XXI.

CAPITOLUL 2 ECONOMII EMERGENTE ÎN REGIUNEA MĂRII NEGRE

dr. Daniela Sebastiană LIUȘNEA

2.1. Regiunea Mării Negre

2.1.1. Noțiunea de „Regiune a Mării Negre”

Noțiunea de regiune sau zonă a Mării Negre a fost folosită într-un mod destul de flexibil, problema definirii ei riguroase fiind complexă, deoarece sunt mai multe interpretări acceptate. Astfel, ea este percepută fie ca o *entitate geografică concretă* a prezentului sau a istoriei, având și un sens de identitate comună, fie ca o *subregiune* mai mult decât ca o entitate independentă, fie ca o *rețea de legături* bilaterale, trilaterale sau multilaterale.

Crearea proiectului de Cooperare Economică la Marea Neagră în 1992 a contribuit la intensificarea cooperării regionale și a recunoașterii apariției unor interese comune.

În acest material, *termenul de Regiune (zonă) a Mării Negre va fi folosit pentru a ne referi la teritoriile celor 11 state participante (în curând 12) la Organizația Cooperării Economice a Mării Negre (OCEMN)*. Aceasta înseamnă, pe de o parte cele șase state litorale – *Bulgaria, Georgia, România, Rusia, Turcia și Ucraina*, iar pe de altă parte cele cinci state mai mult sau mai puțin adiacente zonei – *Albania, Armenia, Azerbaidjan, Grecia și Moldova*. Consiliul de miniștri ai OCEMN a decis la 18 aprilie 2004, la Erevan, că Serbia-Muntenegru se poate alătura organizației. Ea va deveni membru cu drepturi depline după ce parlamentele lor vor ratifica Carta Cooperării Economice la Marea Neagră. În acest fel se încheie procesul de integrare al Serbiei-Muntenegru în procesele regionale din sud-estul Europei.

Se poate folosi *un sens și mai larg* în care, pe lângă Caucaz, sunt incluse și regiuni din Asia Centrală, cu interese comune cu țările membre OCEMN, dar este mai puțin uzuală această abordare.

Când ne referim la regiunea Mării Negre în sens larg este obligatorie includerea celor trei țări caucaziene – Georgia (singura care are ieșire și porturi la Marea Neagră), Armenia și Azerbaidjan (ale căror ieșiri spre exterior sunt cu precădere legate de Marea Neagră). Automat intră în discuție și coridorul energetic euro-asiatic, care leagă sistemul euro-atlantic cu sursele de energie ale Mării Caspice și cu statele din Asia Centrală.

Mai mult încă, există unele opinii conform cărora sistemul Mării Negre ar trebui extins spre nord, înglobând Transnistria, deoarece un sistem are nevoie

atât de rezolvarea conflictelor adiacente (alături de cel transnistrean și cele din Abhazia sau Adjaria, dar și Osetia sau Cecenia), precum și accesul la marile fluvii comerciale cu vărsare în Marea Neagră – Dunărea, Nipru, Nistru.

Din punct de vedere istoric, Marea Neagră s-a aflat la joncțiunea imperiilor rus, persan și otoman. În timpul războiului rece ea a fost împărțită între Est și Vest. După transformările din 1989 (Europa de Est) și 1991 (URSS), care au dus la colapsul comunismului în estul Europei și în URSS, pentru regiunea Mării Negre s-a deschis un nou capitol de istorie. Cu membrele NATO – România, Turcia și Bulgaria, dominând țărmurile de vest și sud, și cu nou-apărutele state independente membre CSI – Moldova, Ucraina, Rusia și Georgia, pe țărmurile de nord și de est, regiunea prinde un nou contur.

Obstacolele în integrarea și coeziunea regiunii Mării Negre au rădăcini istorice¹.

Regiunea a fost în mod tradițional o zonă de concurență între marile puteri și imperii, mereu la răscrucea civilizațiilor și religiilor. Balcanii și Caucazul, precum și strâmtoarele au fost obiectul conflictelor dintre imperiile rus și otoman timp de secole. Mai târziu, războiul rece a împărțit Marea Neagră, stimulând divizarea și nu integrarea.

Spre deosebire de Marea Egee și de alte regiuni din Mediterană, înclinația spre cooperare și integrare nu a fost niciodată o caracteristică a regiunii Mării Negre. După ce imperiul rus a reușit să își instaureze dominația asupra zonelor din nordul și vestul regiunii în secolul XIX, Marea Neagră a căpătat mai multă importanță economică și s-au dezvoltat porturi la Odesa, Poti, Batumi, Taganrog și Nikolaev. Aceste porturi au servit imperiului rus și apoi Uniunii Sovietice ca terminale comerciale pentru a exporta cereale, petrol etc. Până la apariția noilor state independente după 1991, porturile de la Marea Neagră au fost prea puțin folosite pentru comerțul între țările riverane.

Moștenirea istorică și procesul de construcție al noilor state și de tranziție la economii democratice de piață generează și ele un număr de factori care fac dificilă angajarea într-un proces de cooperare și integrare pentru țările din regiunea Mării Negre. Dintre acestea:

1. Rămășițe ale vechii rivalități istorice mai sunt caracteristice în relațiile dintre Turcia și Rusia și Grecia. De la colapsul Uniunii Sovietice, Ucraina și Georgia au încercat să își normalizeze relațiile cu Rusia, în timp ce Armenia și Azerbaidjan sunt prinse în conflictul legat de Nagorno-Karabakh.
2. Conflictele etno-politice din Balcani, Moldova și Caucaz au contribuit la deteriorarea climatului investițional, obstruționând performanțele economice și comerciale.

¹ Archil Gegeshidze, *Coping with New Security Threats in the Black Sea Region*. Archil Gegeshidze este cercetător principal la Fundația Georgiană pentru Studii Strategice și Internaționale

3. Agravarea problemelor politice și creșterea instabilității economice și politice în unele din țările din regiunea Mării Negre au forțat guvernele să se concentreze mai mult pe problemele interne decât pe cele legate de cooperarea regională.
4. Aproape toate economiile din regiunea Mării Negre nu sunt auto-suficiente. Economii din între țări, volatile și insuficient de puternice, simt lipsa resurselor necesare pentru finanțarea importurilor, iar industria și agricultura încă ineficiente blochează cooperarea și dezvoltarea sincronizată a piețelor.
5. Corupția și reducerea ritmului reformelor politice și economice au provocat în unele dintre țări dezamăgiri în ceea ce privește virtuțile democrației. Nostalgia după „timpurile mai bune” din trecutul recent din fostele republici sovietice dau forță avocaților unor legături mai strânse cu Rusia, în timp ce în altele încurajează nostalgiile după regimul comunist.
6. În ceea ce privește prioritățile de politică externă ale țărilor luate separat sunt în unele cazuri contrare unora altora; există tendința de a încheia legături strategice și de securitate cu diferite puteri globale și regionale, ale căror programe politice în regiunea Mării Negre se bazează obiective situate pe poziții opuse (de exemplu Rusia și SUA care își dispută influența în regiunea Mării Negre).
7. SUA și UE, ca actori externi majori, ar putea să schimbe peisajul politic în regiunii Mării Negre prin încurajarea atât de necesarelor investiții occidentale și realizarea de proiecte transregionale. Deocamdată nu se face simțită o coordonare a strategiilor lor pentru această regiune.
8. Deoarece majoritatea țărilor nu au suficientă forță politică și nici una dintre ele nu posedă resurse economice relevante, apariția unui lider care să servească de „locomotivă” către o cooperare și coeziune mai strânsă este puțin probabilă în viitorul apropiat. Turcia a încercat fără succes, iar Rusia nu ar fi acceptată chiar dacă și-ar propune așa ceva, în primul rând din prejudecăți provenind din trecutul mai apropiat sau mai îndepărtat.

Conceptul de regiune unitară a Mării Negre a fost schițat în mai multe eforturi de construire a unei cooperări regionale în anii '90, mai întâi în structuri ad-hoc și din 1999 în mecanismele instituțiilor euroatlantice și europene.

Sistemele limitate de cooperare, cum sunt OCEMN (cu 11 țări membre) sau GUUAM (un mecanism de coordonare dintre fostele republici sovietice Georgia, Ucraina, Uzbekistan, Azerbaidjan și Moldova, dar care nu are prea multe rezultate concrete) reflectă dezvoltarea unor interese comune, economice și politice în zonă.

Dimensiunea sudică a securității europene (2001) și admiterea (aprilie 2004) în NATO a României și Bulgariei (alături de Turcia, deja membră) au confirmat faptul că trei state importante din regiunea Mării Negre sunt de acord să facă parte dintr-un sistem de securitate unic, complet integrat în sistemul mai

mare euroatlantic. Atât Ucraina, cât și Georgia urmăresc să obțină calitatea de membru NATO (într-un viitor mai mult sau mai puțin apropiat), ceea ce sugerează că toate aceste state își văd viitorul într-un cadru comun de securitate și cooperare în regiunea Mării Negre.

O aceeași convergență a intereselor regionale poate fi observată și în dezvoltarea relațiilor cu Uniunea Europeană. Țările din partea sudică și vestică a Mării Negre – Turcia, Bulgaria și România – constituie un grup de solicitanți de aderare la Uniunea Europeană și, potențial, viitori membri ai un sistem economic și politic integrat.

După decizia de extindere a politicii europene de vecinătate față de Georgia, Azerbaidjan și Armenia, practic toate țările din apropierea țărmurilor nordice și estice ale Mării Negre, inclusiv Rusia, Ucraina și Moldova, vor fi antrenate în dezvoltarea unor mai strânse relații cu Uniunea Europeană.

Implicarea altor instituții multilaterale – Organizația pentru Securitate și Cooperare în Europa, Grupul de la Minsk (abordarea conflictelor „înghețate” din regiunea Mării Negre), negocierile pentru flancul sudic al Tratatului privind forțele convenționale în Europa etc. – toate urmăresc formula „probleme regionale comune, soluții regionale în colaborare” (engl. *common regional problems, cooperative regional solutions*).

Interesele comune, economice și de securitate, precum și forța gravitațională a unei Europe care se integrează cu rapiditate, împing statele Mării Negre spre un fel de convergență regională. Deși persistența conflictelor și fragilitatea instituțiilor naționale sugerează că apariția unui sistem geopolitic pe deplin funcțional al Mării Negre va surveni cândva în viitor, peste niște ani, există totuși dovezi că Marea Neagră este cu adevărat un embrion al unei regiuni euroatlantice. Prin urmare, statele euroatlantice sunt interesate de ea și ar trebui să aibă și o strategie față de această importantă și potențial pozitivă transformare.

2.1.2. Importanța strategică a regiunii

Regiunea Mării Negre este importantă din punct de vedere strategic pentru Occident, ca legătură comercială și ca zonă de tranzit, dar și pentru rezervele sale de combustibili fosili. Așa cum au demonstrat-o crizele din Balcani, Caucaz sau zona Mării Caspice, animozitățile etnice, crizele economice, problemele refugiaților, problemele de mediu și disproporțiile în puterea militară fac ca această regiune să fie înclinată spre instabilitate. Existența marilor rezerve de petrol și gaze naturale încurajează însă cooperarea, implicând consorții multinaționale și alte state din afara regiunii, interesate să mențină un climat de bună-înțelegere.

O serie de evenimente fără precedent în istorie au atras atenția Occidentului asupra regiunii Mării Negre în sens larg¹ – țările litorale ale Mării Negre, Moldova și țările caucaziene. Atacurile teroriste de la 11 septembrie și 3 martie au subliniat că cea mai mare amenințare, atât pentru Europa, cât și pentru America, vine din afara continentului și cu deosebire din Orientul Mijlociu.

Aceste evenimente au avut drept consecință „împingerea” regiunii Mării Negre de la periferie spre centrul atenției Occidentului. În același timp, a devenit vizibil faptul că, cel puțin în momentul de față, Vestul nu are o strategie coerentă și completă față de această regiune. Țările din zonă au fost lăsate să se descurce mai mult singure pentru a deveni parteneri sau membri ai principalelor instituții euroatlantice. Nici SUA și nici marile puteri europene nu au făcut din această regiune o prioritate și nici nu au identificat obiective strategice în zonă. Fără o motivație convingătoare, atractivă și convingătoare, elitele, dar și populația de pe ambele maluri ale Atlanticului nu vor simți dorința să acorde atenția, dar și resursele necesare pentru a angaja și ancora țările Regiunii Mării Negre de Occident.

Situată la intersecția spațiilor de securitate european, euroasiatic și al Orientului Mijlociu, regiunea Mării Negre a fost practic ignorată de experții tradiționaliști ai celor trei regiuni, deoarece se găsea, din punct de vedere geografic, la marginea fiecărui spațiu amintit și, deci, pasată de la unul la celălalt. În Europa, accentul s-a pus pe axa care se întindea de la Marea Baltică la statele balcanice, în spațiul postsovietic atenția s-a concentrat pe construirea unor relații noi de cooperare cu Rusia și, cel mult, și cu Ucraina. În afară de conflictul israeliano-palestinian, interesul și atenția politicii occidentale în Orientul Mijlociu se opreau la granița sudică a Turciei.

În plus, datorită agendei foarte încărcate a comunității euroatlantice după colapsul comunismului, prea puțin timp sau energie s-au mai putut îndrepta și spre regiunea Mării Negre, care a apărut (și încă apare) foarte rar în agendele oficialilor occidentali. Considerabilul interes față de siguranța și stabilitatea fluxurilor de energie din regiune a determinat reanimarea politicii occidentale în zonă.

Regiunea nu a beneficiat nici de prezența unor personalități marcante, care să militeze cu succes pentru relații mai strânse cu Occidentul. Țările din zonă, deosebite între ele și cu diferite aspirații, au fost preocupate mai mult de propriile probleme, unele fiind angajate în adevărate războaie civile sau conflicte armate, condiții în care apropierea de Vest părea nerealistă, utopică în ochii ambelor părți.

¹ Ronald D. Asmus and Bruce P. Jackson, *The Black Sea and the Frontiers of Freedom*; www.policyreview.org/jun04/asmus_print.html. Ronald D. Asmus este expert în probleme transatlantice la German Marshall Fund of the United States. Bruce P. Jackson este președintele proiectului cu privire la democrațiile în tranziție (Project on Transitional Democracies).

Din diverse motive, regiunea Mării Negre, cu problemele ei, mozaicul de populații, culturi, aspirații, a fost și este încă puțin cunoscută Occidentului. Pentru foarte multă lume, Europa se termină, în cel mai bun caz, pe axa țările baltice – Balcani, cuprinzând doar țărmurile vestice și sudice ale Mării Negre.

Ceea ce, până nu de mult, a făcut parte din fosta URSS este practic o „gaură neagră” pentru conștiința istorică occidentală, chiar și după destrămarea fostei Uniuni Sovietice, Ucraina sau țările caucaziene continuând să fie considerate ca sferă de dominație naturală a Rusiei – „străinătatea apropiată”.

Multe din aceste aspecte sunt pe punctul de a se schimba. Cum obiectivele din agenda legată de Europa de Est au fost în mare parte realizate, orizontul geopolitic poate fi lărgit pentru a cuprinde și regiunea Mării Negre, extinderea NATO și a UE trezind noi aspirații în această zonă.

2.1.3. Principalii actori

Principalii actori din zonă sunt Rusia și SUA, precum și, de o mai mică importanță, Turcia și Iran. Pentru Rusia, regiunea este atât o zonă tampon, cât și o poartă de ieșire spre oceanele lumii, de aceea este de la sine înțeles de ce se străduiește să își restabilească influența mult diminuată după destrămarea URSS.

Situația nesigură din Golful Persic l-a determinat, în anul 1994, pe președintele american, Bill Clinton, să declare zona Mării Caspice drept areal strategic pentru interesele SUA. Pentru Rusia era evident că ea nu putea să asiste nepăsătoare la afirmarea intereselor americane în imediata apropiere a granițelor sale, într-un teritoriu asupra căruia avusese controlul timp de decenii.

Statele Unite au în această regiune trei obiective principale: să sprijine noile state independente (ce au apărut prin câștigarea independenței de către fostele republici ex-sovietice) și să le scoată de sub directă influență a Rusiei, să susțină implicarea comercială a Statelor Unite în producția și exportul de petrol și gaze naturale din zonă și să reducă dependența față de resursele din Golful Persic. În ceea ce privește Turcia și Iranul, importanța resurselor de petrol din zonă le face atât parteneri, cât și rivale potențiale.

Destrămarea Uniunii Sovietice și apariția de state independente în Caucaz și Asia Centrală a reprezentat pentru Turcia o ocazie unică de a încerca un nou rol – cel de putere regională influentă¹. Turcia avea legături etnice și lingvistice cu cinci dintre noile state independente – Azerbaidjan, Kazahstan, Uzbekistan, Kârgâzstan și Turkmenistan, ceea ce putea servi ca bază solidă pentru influența ei în orientarea dezvoltării lor economice, a direcțiilor politice sau a relațiilor externe. Și faptul că Turcia era un stat modern, orientat spre piață o făcea un model alternativ pentru statele postcomuniste.

¹ Ziya Onis – "Turkey and post-soviet states: potential and limits of regional power influence", *Middle East Review of International Affairs*, Vol. 5, No. 2 (Summer 2001)

Această viziune și-a atras și sprijinul SUA și al Europei vestice, deoarece prezenta o alternativă față de modelul islamist iranian. Oficialitățile turce au văzut în acest rol de posibil lider regional și o șansă de a crește importanța țării lor în ochii Occidentului, atât din punct de vedere strategic, cât și economic, în condițiile în care războiul rece luase sfârșit.

Deși declară că dorește să joace rolul de principal actor în regiunea Mării Negre, privirile Turciei sunt de mult timp îndreptate spre Europa de Vest, OCEMN fiind doar un mijloc de a-și demonstra calitățile. Speranțele de aderare la UE ale Turciei datează încă din 1959, dar presiunile mai puternice se fac simțite din 1987. La 6 octombrie 2004, Comisia Europeană a anunțat că a decis recomandarea începerii negocierilor de aderare cu Turcia, fără a preciza însă o anume dată în acest sens. Data exactă a începerii negocierilor va fi decisă abia în luna decembrie 2004. Potrivit „International Herald Tribune”, începerea negocierilor de aderare cu Turcia constituie o prioritate a președinției olandeze și va fi anunțată o decizie referitoare la aceasta înainte de sfârșitul mandatului său, la summit-ul extraordinar prevăzut pentru decembrie la Bruxelles.

Turcia va fi tratată ca oricare altă țară candidată, punându-se accentul pe respectarea drepturilor omului, condiție impusă, de altfel, până acum tuturor țărilor candidate. Pe de altă parte, Comisia a înăsprit criteriile prin faptul că solicită „să se facă dovada, pe o perioadă de timp mai îndelungată, a ireversibilității procesului de reformă, cât și a implementării acestuia, cu referire mai ales în ceea ce privește libertățile fundamentale”. Mai mult, recomandările subliniază că negocierile de aderare reprezintă „un proces deschis”, a cărui finalitate „nu poate fi garantată”. În acest fel s-a luat notă de eforturile de reformă ale Turciei, dar nu s-au neglijat nici reținerile statelor sau formațiunilor politice care și-au declarat rezerva față de viitorul acces al Turciei la UE, amenințând cu „o ruptură gravă și definitivă” în cazul violării drepturilor fundamentale europene.

Deschiderea primei conducte de transport a gazelor naturale care leagă Iranul cu bazinul Mării Caspice, via Turkmenistan, a stimulat ambițiile Teheranului de a juca un rol mai important în regiune.

Deschiderea conductei între Turkmenistan și Iran nu este privită cu entuziasm de SUA a căror încercare de a împiedica Iranul să joace un rol mai important în regiune este astfel subminată. Reticența Washingtonului față de dezvoltarea tot mai puternică a legăturilor Kazahstanului cu Iranul în domeniul comercial și al transportului gazelor naturale ar putea determina SUA să exploreze posibilitatea unor legături mai strânse cu rivalul Kazahstanului în regiune, respectiv Uzbekistanul.

La nivelul intereselor financiare, aici se regăsesc majoritatea giganților mondiali din extracția, transportul și distribuția petrolului și a gazelor naturale. Interesele lor sunt cele care determină în bună măsură acțiunile diplomatice americane în zonă. Nu sunt de neglijat nici interesele în Asia Centrală ale marilor companii monopoliste rusești din domeniul extragerii și transportului petrolului și gazelor naturale (în principal Gazprom, protejata fostului premier Cernomârdin),

care nu văd cu ochi buni încălcarea de către companiile străine a teritoriului pe care s-au obișnuit să îl considere al lor.

Poziția Rusiei devine mult mai limpede dacă o analizăm în contextul noii orientări nord-sud a diplomației rusești, respectiv dorința de a-și spori influența la sud de fosta graniță a URSS, pe linia Siria, Irak, Iran, Afganistan.

Periculoasă pentru monopolul Rusiei este și apariția încă a unui ofertant pentru importurile de hidrocarburi, și nu numai a acestora, din Caucaz și Asia Centrală și anume China. Beijingul a propus construirea unui oleoduct între Aktiubinsk (Kazahstan) și Karamay (China), un acord în acest sens fiind deja semnat în 1997.

Importanța geostrategică a regiunii Mării Negre pentru Occident și, în special, pentru Europa va crește în anii ce vin. Datorită poziției sale geografice de joncțiune naturală între Europa și Asia și între Asia Centrală și Orientul Mijlociu, regiunea Mării Negre constituie o vitală legătură comercială și o zonă de tranzit importantă, ceea ce o aduce în atenția comunității internaționale.

Dizolvarea Uniunii Sovietice și sfârșitul rivalității bipolare pentru dominația mondială a adus o schimbare profundă a ordinii politice pe mapamond și s-au pus bazele unui nou sistem de relații internaționale. O caracteristică majoră a actualei tranziții politice a constituie și transformarea relevanței comparative a regiunilor lumii, inclusiv a regiunii Mării Negre. Și procesul de globalizare afectează tot mai mult configurația geopoliticii mondiale. Amploarea pe care a luat-o recent terorismul este una dintre aceste schimbări globale cu care se confruntă marile puteri, dar și entitățile regionale sau statale, indiferent de mărimea lor, și care are nevoie de o rezolvare colectivă.

În ultimul deceniu au existat încercări de instituționalizare a cooperării est și sud-est europene. Ca urmare, în regiunea Mării Negre întâlnim o serie de alianțe, cu diferite priorități și agende. Este vorba de Comunitatea Statelor Independente (CSI), Organizația Cooperării Economice a Mării Negre (OCEMN) și GUUAM (din care fac parte Georgia, Ucraina, Uzbekistan, Azerbaidjan și Ucraina), care sunt cel mai mari. Ucraina, Moldova, Georgia și Azerbaidjan sunt membre în toate trei, alături de țări care reprezintă și alte regiuni decât strict Marea Neagră. Din nefericire, nici una dintre ele nu s-a dovedit a fi eficientă, dar și Organizația de Cooperare Economică (OCE), care a fost inițial creată de Iran, Turcia și Pakistan (1985), ca o organizație de cooperare și dezvoltare regională, și în 1992 a fost lărgită prin primirea a șapte noi membri dintre noile state independente ex-sovietice (Azerbaidjan, Kazahstan, Kârgâstan, Tadjikistan, Turkmenistan și Uzbekistan) plus Afganistan.

Regiunea Mării Negre se confruntă cu o realitate în care amenințările la securitate, mai ales în anumite zone ale ei, sunt în creștere. Despre această realitate au reamintit dureros recente evenimente de la Beslan (septembrie 2004), în care Rusia s-a dovedit nepregătită în fața terorismului.

Regiunea Mării Negre are nevoie de o strategie cuprinzătoare, care să transforme zona dintr-o arie de confruntări într-un sistem geoeconomic deschis,

în care interesele contrarii vor fi înlocuite cu înțelegeri reciproce, mergând până la interese comune. Valorificarea în comun a resurselor naturale și umane cu ajutorul unei infrastructuri dezvoltate adecvat ar permite regiunii să pună în valoare mai bine avantajele comparative pe care le are fiecare stat în parte, să facă mai bine față provocărilor globalizării. Este necesar și un dialog între comunitatea internațională și regiunea Mării Negre pentru o abordare coordonată a agendelor interne și internaționale pentru această zonă.

Vocația geostrategică a României ne determină să avem o voce în zona central-est europeană, precum și în spațiul Marea Neagră-Caucaz-Asia Centrală și dincolo de aceasta, în aria Orientului Mijlociu în sens larg. O serie de probleme politice, economice, de securitate sau culturale pot fi mai bine abordate și rezolvate într-un cadru relativ omogen, cu o comunitate de interese.

2.1.4. Procese de cooperare regională în regiunea Mării Negre

Organizația Cooperării Economice a Mării Negre (OCEMN)

Istoricul și obiectivele cooperării¹

Urmare ideii avansate de Sukru Elekdag, fost ambasador al Turciei la Washington, președintele Turgut Ozal a propus crearea unei structuri de cooperare în zona Mării Negre cu ocazia vizitei la București, în 1990. În această inițiativă i s-au alăturat Bulgaria, România și fosta URSS.

Cooperarea Economică a Mării Negre (CEMN) a fost oficial lansată, prin semnarea Declarației de la Istanbul, la 25 iunie 1992, într-un moment deosebit de favorabil pentru dezvoltarea unor noi forme de cooperare în Europa, la puțin timp după dispariția blocurilor economice și militare socialiste și a URSS.

OCEMN a fost fondată de unsprezece state: cinci țări balcanice – Albania, Bulgaria, Grecia, România, Turcia (motivele pentru care Grecia și Albania, care nu au ieșire la Marea Neagră, fac parte din CEMN se explică prin faptul că, inițial, conceptul organizației era de a cuprinde o arie lărgită a Balcanilor, inclusiv RF Iugoslavia, iar Turcia are interese speciale în promovarea poziției Albaniei), trei țări riverane devenite independente – Moldova, Rusia, Ucraina și trei țări caucaziene – Armenia, Azerbaidjan și Georgia.

Regiunea cuprinsă în cadrul organizației acoperă o suprafață ce se întinde de la Marea Adriatică la Oceanul Pacific (prin intermediul Rusiei), și care, pe lângă Marea Neagră, este scăldată de alte șapte mări (Marea Azov, Marea Marmara, Marea Egee, Marea Caspică, Marea Ionică, Marea Adriatică și Marea Mediterană).

Importanța regiunii este dată de resursele umane și naturale, de potențialul surselor de energie, în special petrol și gaze și de amplasarea pe trasee de tranzit importante din punct de vedere strategic. Populația totală

¹ MAE, www.mae.ro

depășește 350 milioane locuitori, iar, la începutul secolului XXI, comerțul exterior cumulat al tuturor țărilor membre reprezenta circa 5% din comerțul mondial. Conform datelor Băncii Mondiale (2001), privind venitul pe cap de locuitor, țările membre OCEMN se distribuie pe o plajă foarte largă, începând de la Moldova (380\$/loc.), Armenia (560\$/loc.), Georgia (620\$/loc.) Azerbaidjan (650\$/loc.) și Ucraina (720\$/loc.), continuând cu Albania (1.230\$/loc.), Bulgaria (1.560\$/loc.), România (1.710\$/loc.), Rusia (1.750\$/loc.) și Turcia (2.540\$/loc.), la mare distanță aflându-se Grecia (11.780\$/loc.).

Evoluția cooperării economice în jurul Mării Negre poate fi împărțită în trei etape:

a) prima, *de formare*, lipsită de rezultate și fără o organizare clară, a durat până la întâlnirea de la București, din anul 1995, când miniștrii de externe au adoptat un „Plan de acțiune” care a dus la consolidarea mecanismelor de cooperare;

b) în cea de a doua, s-a introdus *sistemul Troicii ministeriale*, a început finanțarea comună a Secretariatului Internațional Permanent (PERMIS) de la Istanbul, s-au intensificat reuniunile la toate nivelele și s-a semnat „Carta CEMN”, la Yalta, la 5 iunie 1998;

c) după semnarea Cartei, CEMN și-a asumat toate caracteristicile unei organizații internaționale regionale și a îmbrăcat o *formă instituționalizată*, cu o largă varietate de structuri de cooperare și un mare număr de organisme abilitate să adopte documente cu valență internațională. La 30 aprilie 1999, cu ocazia Reuniunii miniștrilor afacerilor externe ai țărilor membre CEMN de la Tbilisi, a luat ființă efectiv *Organizația Cooperării Economice a Mării Negre*, ca urmare a depunerii instrumentelor de ratificare de către 10 state membre, printre care și România. De la acea dată, OCEMN a devenit o structură regională de cooperare economică.

OCEMN a dobândit statutul de observator la ONU începând cu 8 octombrie 1999, urmare adoptării Rezoluției A/54/5.

Cele două documente adoptate la Istanbul la 25 iunie 1992, „Declaration on Black Sea Economic Cooperation” și „Bosphorus Statement” indică, printre principalele obiective ale OCEMN, accelerarea dezvoltării economice și sociale a statelor membre în perspectiva integrării lor în Uniunea Europeană, prin intensificarea cooperării multilaterale și folosirea avantajelor care decurg din proximitatea geografică și complementaritatea economiilor naționale. În mod intenționat, a fost evitată includerea altor obiective importante, cum ar fi aspectele pur politice și de securitate.

La 25 iunie 2002, la Istanbul, șefii de stat și de guvern din regiunea Mării Negre au marcat, în cadrul unei reuniuni extraordinare, aniversarea a zece ani de la crearea Cooperării Economice a Mării Negre. Summit-ul aniversar OCEMN a oferit posibilitatea evocării realizărilor Organizației în cei 10 ani care au trecut de la lansarea procesului de cooperare în zona Mării Negre, precum și a semnării „Declarației Deceniale” prin care se marchează trecerea organizației

într-o nouă etapă de evoluție și în care sunt creionate domeniile viitoare de acțiune, cum ar fi cele legate de securitatea și stabilitatea regională, cooperarea cu Uniunea Europeană, colaborarea cu alte inițiative și structuri regionale.

State membre: Albania, Armenia, Azerbaidjan, Bulgaria, Georgia, Grecia, Republica Moldova, România, Federația Rusă, Turcia și Ucraina.

Spre deosebire de alte inițiative de cooperare regională, componența și numărul membrilor OCEMN nu s-au modificat în timp, în special ca o consecință a imposibilității realizării consensului între statele membre asupra opțiunilor pe termen lung referitoare la extinderea și evoluția organizației, precum și din cauza circumstanțelor complexe legate de situația politică internă sau poziția internațională ale unor state care și-au exprimat interesul de a deveni membre ale OCEMN: RF Iugoslavia (pentru prima dată în istoria OCEMN, a 5-a reuniune a Consiliului Miniștrilor Afacerilor Externe – Erevan, 18 aprilie 2003 – a invitat FRI a Macedoniei și Serbia și Muntenegru să acceadă la Carta OCEMN – Yalta, 5 iunie 1998, pentru a deveni membre ale organizației, afilierea propriu-zisă urmând să aibă loc odată cu depunerea de către cele două state candidate a instrumentelor de ratificare), Macedonia, Cipru, Iran. Consiliul de miniștri ai OCEMN a hotărât la 18 aprilie 2004, la Erevan, că *Serbia-Muntenegru* se poate alătura organizației.

Observatori: Austria, Egipt, Israel, Italia, Polonia, Slovacia, Tunisia, Franța, Germania și Conferința Cartei Energiei.

Alte organizații și instituții internaționale, printre care Uniunea Europeană, OSCE, Consiliul Europei, CEE/ONU, ONUDI, BERD, BEI, Organizația Meteorologică Mondială (WMO) și FAO sprijină activitățile OCEMN.

Proiecte și acțiuni prioritare

Conform hotărârilor Summit-ului Decenial la nivelul șefilor de stat și ale ultimelor Reuniuni ale Consiliului Miniștrilor Afacerilor Externe, organizația va trece într-o nouă etapă de dezvoltare și anume una orientată pe proiecte. Prin decizia Consiliului ministerial de la Tirana, 25 octombrie 2002, a fost constituit Fondul de Dezvoltare a Proiectelor (FDP), iar în perioada 14-15 iulie 2003, a avut loc la Istanbul, o reuniune preliminară de constituire a Comitetului Director a FDP (PDF Steering Committee).

După definirea unor domenii prioritare de cooperare, OCEMN se orientează către proiecte de dezvoltare regională, între care mai importante sunt:

- a) interconectarea rețelelor electrice și conectarea lor la sistemele din vestul Europei;
- b) dezvoltarea infrastructurilor de transport, prin prelungirea către Est a marilor magistrale europene;
- c) construirea unor conducte pentru transportul petrolului și gazelor naturale;

- d) modernizarea și interconectarea sistemelor de comunicații (aflate în execuție) etc.

Perspective

Principalele probleme aflate în atenția OCEMN pentru etapa următoare sunt:

- *Transpunerea în practică a deciziilor Consiliului Afacerilor Externe:*
 - implementarea Agendei Economice pentru Viitor;
 - Declarația comună a miniștrilor de interne privind dezvoltarea cooperării între instituțiile specializate în combaterea crimei organizate;
 - semnarea Protocolului Adițional la Acordul privind combaterea crimei organizate și a terorismului;
 - semnarea „Documentului privind măsurile de creștere a încrederii și securității în domeniul naval la Marea Neagră”;
 - implementarea „Strategiei regionale pentru dezvoltarea agriculturii” și a „Programului privind securitatea alimentară” (în colaborare cu FAO);
 - Planul de Acțiune al OCEMN în domeniul transporturilor;
 - oferirea unor soluții politice problematicii FDP, care să servească intereselor naționale, precum și obiectivele convenite în comun cu statele membre;
 - impulsionearea activității grupurilor de lucru;
 - actualizarea regulamentului financiar și a regulilor de procedură ale Secretariatului Internațional Permanent;
 - întărirea legăturilor cu alte organizații internaționale, extinderea colaborării cu structuri similare de cooperare regională, precum și cu organizații și instituții economice și financiare internaționale;
 - editarea periodică a Almanahului OCEMN.
- *Intensificarea colaborării cu Uniunea Europeană*, în contextul punerii în practică a Fondului de Dezvoltare a Proiectelor, prin care se vor implementa proiectele andorsate în cadrul OCEMN;
- *Finalizarea unor noi instrumente de cooperare:*
 - elaborarea unui Memorandum de înțelegere asupra facilitării transportului rutier de mărfuri în regiunea Mării Negre;
 - realizarea graduală a unei zone de liber schimb în regiunea Mării Negre (obiectiv pe termen lung);
 - îmbunătățirea activităților PERMIS, avându-se în vedere rolul care îi revine în noua etapă de dezvoltare a OCEMN (“project oriented endeavour”), în care Fondul de Dezvoltare a Proiectelor va deveni o veritabilă coloană vertebrală a mecanismului de luare a deciziilor și a infrastructurii de cooperare. În acest sens, se va acorda o atenție deosebită raporturilor noi care vor apărea între structurile instituționale,

pe de o parte, și ministerele de externe și alte instituții din statele membre, pe de altă parte.

În concluzie, în deceniul său de existență, Organizația pentru Cooperare Economică a Mării Negre și-a justificat, într-o oarecare măsură, motivele pentru care a fost creată. Prin spectrul larg de activități ale OCEMN, **regiunea Mării Negre se apropie, gradual, de criteriile europene de cooperare regională**, ca bază și precondiție a securității și prosperității. Având în vedere diferențele semnificative, economice și sociale, dintre țările participante, OCEMN nu poate produce rezultate rapide și spectaculoase, dar, oferă un cadru propice stimulării încrederii reciproce între țările membre vecine și contribuie la dezvoltarea spiritului de cooperare multilaterală, pregătind, astfel, statele participante pentru o angajare viabilă în proiectele mai ambițioase ale integrării europene.

GUUAM

Denumirea de GUUAM reprezintă inițialele țărilor membre (Georgia, Ucraina, Uzbekistan, Azerbaidjan, Moldova). Gruparea a fost creată în 1997 (atunci, fără Uzbekistan, se numea GUAM) cu principalul scop de a dezvolta proiecte de conducte de transport al hidrocarburilor (petrol și gaze naturale) din zona Mării Caspice, ocolind Rusia. Ulterior, centrul de greutate s-a deplasat spre probleme de control al armelor și s-a urmărit contrabalansarea importanței Tratatului Colectiv de Securitate din cadrul CSI, unde domina Rusia. În general, grupul de țări înclină spre vest, dar există și pendulări spre spațiul ex-sovietic și, mai ales, spre Rusia (vezi comportarea recentă a Ucrainei sau intențiile Uzbekistanului de a părăsi organizația). Inițial organizația a și fost creată pentru a se opune amenințărilor expansioniste ale Rusiei în regiune, care urmărea să recâștige influența pierdută prin destrămarea URSS.

Rămâne de văzut dacă GUUAM va putea juca un rol în rezolvarea problemelor complexe, politice și economice, care însoțesc crearea unei infrastructuri de conducte de transport de la Marea Caspică spre piețele externe, dar, în ceea ce privește integrarea economică, organizația are deocamdată un aport slab.

Comunitatea Statelor Independente

Comunitatea Statelor Independente (CSI), creată, după unele opinii, în mare grabă din necesitatea de a împiedica iugoslavizarea teritoriului fostei Uniuni Sovietice, și-a definit cu greu identitatea, rămânând fragilă și cu un viitor incert. De la început, cele trei țări baltice au rămas în afara CSI.

În decembrie 1991 și în ianuarie 1992, la Minsk și Moscova, au fost semnate la nivel înalt convențiile și protocoalele prin care s-au stabilit principiile și caracterul noilor relații dintre republici în domeniul economic, apărare, cercetarea spațiului cosmic, protecția mediului, probleme umanitare. În decursul anului 1992 s-au adoptat documentele care au pus bazele juridice ale

Comunității. Între acestea: statutul CSI (22 ianuarie 1993, Minsk). La 24 septembrie 1993 a fost semnat Acordul privind crearea uniunii economice.

CSI a depășit 12 ani de existență și nu dă semne de destrămare, dar nici nu depășește stadiul de intenții în cazul majorității proiectelor sale. Ea ar putea fi menținută, măcar de fațadă, până apare ceva mai bun care să o înlocuiască. Principalul este că CSI nu deranjează pe nici unul din membrii săi, care își văd în continuare de propriile interese deoarece documentele organizației nu prevăd nici un fel de sancțiuni sau metode de constrângere pentru cei care nu respectă hotărârile comune.

Organizația de Cooperare Economică (OCE)

OCE este actualmente formată din 10 membri: Afganistan, Azerbaidjan, Iran, Kazahstan, Kârgâstan, Pakistan, Tadjikistan, Turcia, Turkmenistan și Uzbekistan. OCE este o organizație interguvernamentală regională, îndreptată spre dezvoltarea socioeconomică a membrilor săi. Populația totală a statelor membre atinge 300 milioane.

OCE a fost inițial creată de Iran, Turcia și Pakistan, ca o organizație de cooperare și dezvoltare regională, și a fost revigorată în 1985 după o întrerupere cauzată de revoluția iraniană din 1979. Tratatul semnat la Izmir, în 1977, a fost modificat la Islamabad, în 1990, și a fost ulterior adoptat ca statut de bază al OCE. În 1992, la summit-ul de la Teheran, s-a deschis calea creșterii numărului de membri de la 3 la 10 state.

Evoluția OCE s-a accelerat în anii '90. Statele membre au adoptat la întâlnirea din 1993 Planul de Acțiune Quetta și, ulterior, Declarația de la Istambul din 1993 a schițat „Perspectiva pe termen lung a OCE”.

În 1994, la Alma-Ata, a fost aprobat „Planul general de dezvoltare a sectorului de transport în regiunea OCE”, iar la al treilea summit OCE de la Islamabad din 1995, statele membre au adoptat Acordul privind comerțul de tranzit al OCE și Acordul privind simplificarea procedurilor de acordare a vizelor.

În 1996, Consiliul de miniștri al OCE a aprobat un plan de reorganizare și restructurare a OCE, care a necesitat crearea unui sediu permanent la Teheran.

La cel de-al cincilea summit, care a avut loc la Alma-Ata în 1998, OCE și-a lărgit structurile și a aprobat un Memorandum de înțelegere în cooperarea împotriva contrabandei și fraudelor vamale, precum și un Acord Cadru pentru transportul de tranzit. Tot la Alma-Ata a fost aprobat și Programul de Acțiune pentru Decada de Transport și Comunicații (1998-2007) a OCE.

În iunie 2000, la summit-ul de la Teheran, accentul a căzut pe cooperarea în domeniul energiei și pe dezvoltarea și implementarea acordurilor comerciale.

Comerțul, transporturile, energia și cooperarea în industrie și în agricultură sunt domeniile prioritare ale OCE. În regiune se simte lipsa infrastructurii și a instituțiilor necesare (pe care organizația încearcă să le dezvolte în mod prioritar) pentru a pune în valoare resursele țărilor membre.

Deși pe hârtie numărul acordurilor este impresionant, în realitate realizările OCE sunt mai puțin decât satisfăcătoare. În prezent, organizația este un adevărat labirint de organisme administrative, care complică foarte mult procesul decizional. Pe hârtie, Consiliul de Miniștri al OCE este organismul politic și de decizie cel mai înalt. Dar mai există și alte structuri care elaborează politici, cum ar fi Consiliul Reprezentanților sau Consiliul de Planificare Regională. Aceste organe sunt sprijinite de opt Comitete Tehnice, precum și de Secretariatul OCE. În plus, mai există opt instituții specializate: Banca OCE pentru Comerț și Dezvoltare, Compania de Reasigurare, Compania Navală, Compania Aeriană, Colegiul de Asigurare, Camera de Comerț, Fundația Stiințifică și Institutul Cultural-Educațional.

Un alt obstacol major în calea planurilor de dezvoltare a infrastructurii OCE este generat de concurența dintre diverse organizații de dezvoltare economică în care statele membre OCE sunt în același timp participante. Între acestea: grupul GUUAM (Georgia, Ucraina, Uzbekistan, Azerbaidjan, Moldova) și Comunitatea Economică Euroasiatică (Belarus, Kazahstan, Kârgâstan, Rusia, Tadjikistan). Și Turcia testează aderarea la Uniunea Europeană.

2.2. Economii de piață emergente în regiunea Mării Negre

Într-o definiție largă, o economie de piață emergentă este o țară care face eforturi să schimbe și să își îmbunătățească economia în scopul ridicării performanțelor sale, tinzând spre cele mai avansate națiuni¹.

Antoine W. van Agtmael de la International Finance Corporation a Băncii Mondiale este creditat cu inventarea, în 1981, a termenului de „emerging market” sau piață emergentă. Dar conceptul de investire în țări mai puțin dezvoltate cu potențial de expansiune economică a fost o parte a strategiilor individuale și instituționale încă din secolul XIX.

Termenul de „piață emergentă” a fost inițial introdus de IFC pentru a descrie o listă relativ îngustă de economii cu venituri mijlocii spre mari, care făceau parte din țările în curs de dezvoltare și cu piețe financiare pe care străinii puteau să cumpere hârtii de valoare. De atunci, termenul s-a extins pentru a cuprinde mai mult sau mai puțin toate țările în curs de dezvoltare.

O economie de piață emergentă sau în dezvoltare este definită ca o economie cu venit mic sau mediu. Astfel de țări înglobează aproximativ 80% din populația globului și reprezintă circa 20% din economia mondială. Banca Mondială clasifică economiile în economii cu venit mic (sub 755 dolari), mediu (între 756 și 9.265 dolari) și ridicat (peste 9.266 dolari)².

Piețele emergente nu sunt în mod obligatoriu nici mici și nici sărace, în schimb *înregistrează creșteri economice înalte*. De exemplu, China este considerată o economie de piață emergentă. Ea are resurse vaste și o populație

¹ "What Is An Emerging Market?" (<http://bized.ac.uk/virtual/dc/>).

² *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, World Bank, 2003

de peste un miliard de locuitori. Dar și Bangladesh este considerat tot o economie de piață emergentă, deși este mai puțin dotată cu resurse. Ceea ce le caracterizează pe ambele este efortul de durată, procesele de reformă pentru a-și face economiile mai puternice, mai deschise pentru investitorii străini și mai competitive pe piețele internaționale în condițiile globalizării. Revenind la zona noastră, atât Rusia, cât și Albania, de exemplu, sunt considerate economii emergente.

În general economiile de piață emergente sunt considerate ca aflate *în proces de tranziție*, de trecere de la o economie închisă la una deschisă de piață, ceea ce include și țările est-europene sau fostele republici sovietice în această categorie. Sunt țări care s-au angajat la programe de reforme economice care să conducă la nivele de performanță mai ridicate, dar și la transparență și eficiență pe piața de capital. O economie de piață emergentă trebuie să întreprindă și reforma sistemului de schimb valutar, deoarece o monedă locală stabilă generează încredere în economia țării respective, mai ales pentru străinii care doresc să investească. Reforma cursului de schimb reduce și dorința investitorilor locali de a-și scoate capitalurile din țară (fuga de capital). În implementarea reformelor, o economie de piață emergentă primește ajutor și îndrumare de la un cerc larg de țări donatoare sau de organizații internaționale, între care Banca Mondială sau FMI.

O altă caracteristică a economiilor de piață emergente o reprezintă creșterea investițiilor, atât locale cât și străine, de portofoliu și directe. O creștere a investițiilor dintr-o țară indică de cele mai multe ori că s-a reușit sporirea încrederii în economia ei. Mai mult încă, investițiile străine sunt un semnal că țara respectivă, economia ei au intrat în atenția comunității internaționale și fluxurile de capital internaționale îndreptate spre ea, injecțiile de valută pe piața internă sporesc volumul pieței de valori și al investițiilor pe termen lung în infrastructură.

O economie de piață emergentă trebuie să pună bine în balanță politicile și factorii sociali în încercarea sa de a-și deschide economia pentru că populația sa a fost obișnuită să fie protejată de lumea exterioară și poate să reacționeze foarte diferit, inclusiv prin lipsă de încredere sau prin opoziție (dintr-o așa-zisă mândrie națională) față de străini. Deschiderea unei economii înseamnă și expunerea nu numai la o nouă etică sau noi standarde ale muncii, dar și un impact cultural, uneori foarte puternic, mai ales în cazul țărilor care au fost deosebit de izolate (de exemplu fostele republici sovietice, mai ales cele asiatice sau caucaziene).

Procesul de emergență (de dezvoltare) poate fi dificil, încet și adesea poate stagna pentru un timp. Chiar dacă unele obstacole sunt depășite, altele apar în confruntarea cu o economie mondială în globalizare.

Câteva **caracteristici ale unei economii de piață emergente**¹:

- a înregistrat rate înalte de creștere în ultimii ani;
- a realizat un anumit grad de industrializare;
- a creat industrii pentru export;
- a atras fluxuri semnificative de investiții străine;
- a pornit tranziția de la o economie de comandă spre o economie de piață.

Spre a ilustra mai bine performanțele care îndreptățesc țările din regiunea Mării Negre să se numească economii de piață emergente am alcătuit următoarele tabele în care sunt cuprinse trei grupuri de țări și anume țările din OCEMN, țări asiatice cu realizări cunoscute, țări europene cu performanțe înalte, precum și SUA, ultimele ca o țintă spre care tinde dezvoltarea celor dintâi.

Unul dintre cei mai edificatori indicatori îl reprezintă creșterea PIB sau ponderea exporturilor de produse înglobând tehnologii înalte în total exporturi de produse prelucrate, unde diferențele față de economiile asiatice sunt considerabile.

Tabelul nr. 1a

Venitul național brut pe locuitor²

(dolari SUA, prețuri curente)

	1998	1999	2000	2001	2002
Albania	890	970	1220	1400	1450
Armenia	570	600	650	700	790
Azerbaidjan	510	570	610	660	710
Bulgaria	1270	1450	1580	1650	1770
Georgia	700	660	630	600	650
Grecia	12130	11910	11700	11450	11660
Moldova	470	410	390	400	460
România	1520	1580	1680	1720	1870
Rusia	2140	1760	1720	1800	2130
Turcia	3060	2800	2980	2420	2490
Ucraina	850	760	690	720	780

OBS: Țări în curs de dezvoltare sunt considerate țările cu un venit național brut pe locuitor (VNB/loc) de 9.265 dolari sau mai puțin. Banca Mondială clasifică economiile în economii cu venit mic (VNB/loc de 755 dolari sau mai puțin) și venit mediu (VNB/loc între 756 și 9.265 dolari)

Sursa: World Development Indicators Database³

¹ Annie Wei – " B40 Management School", www.lancaster.ac.uk.

² Calculat după metoda Atlasului Băncii Mondiale.

³ <http://devdata.worldbank.org/data-query>.

Tabelul nr. 1b

Venitul național brut pe locuitor

(dolari SUA, prețuri curente)

	1998	1999	2000	2001	2002
Bangladesh	360	370	380	380	380
China	740	780	840	900	960
Hong Kong, China	24820	25580	26830	25780	24690
India	420	440	450	460	470
Indonezia	670	590	570	680	710
Coreea de Sud	8500	8530	9010	9490	9930
Malaysia	3630	3370	3390	3410	3540
Maldiv	1950	2050	2130	2130	2170
Nepal	220	220	230	240	230
Pakistan	470	460	450	420	420
Philippine	1080	1040	1030	1030	1030
Singapore	23510	22660	22780	21100	20690
Sri Lanka	850	860	890	840	850
Thailanda	2110	2000	2010	1980	2000

Tabelul nr. 1c

Venitul național brut pe locuitor

(dolari SUA, prețuri curente)

	1998	1999	2000	2001	2002
Croația	4690	4500	4430	4330	4540
Franța	24770	24400	23990	22880	22240
Germania	26630	25740	25150	23540	22740
Japonia	33780	33170	35400	35920	34010
Portugalia	11030	11090	11090	10770	10720
Suedia	28710	28540	28680	26750	25970
Marea Britanie	22790	24070	25220	25230	25510
SUA	30700	32250	34360	34640	35400

Sursa: World Development Indicators Database

Tabelul nr. 2a

Creșterea PIB

(%)

	1998	1999	2000	2001	2002
Albania	13,81	8	16,7	10,67	4,7
Armenia	7,34	3,3	6	9,56	12,86
Azerbaidjan	10	7,4	11,1	9,89	10,58
Bulgaria	4	2,3	5,4	4,07	4,76
Georgia	2,9	3	1,8	4,7	5,6
Grecia	3,36	3,6	4,17	4,1	3,95
Moldova	-6,54	-3,37	2,11	6,07	7,2

	1998	1999	2000	2001	2002
România	-4,79	-1,2	0,6	5,3	4,3
Rusia	-5,3	6,4	10	5	4,3
Turcia	3,09	-4,71	7,36	-7,49	7,78
Ucraina	-1,94	-0,2	5,8	9,23	4,8

Tabelul nr. 2b

Creșterea PIB

(%)

	1998	1999	2000	2001	2002
Bangladesh	5,23	4,87	5,94	5,27	4,42
China	7,8	7,1	8	7,5	8
Hong Kong, China	-5	3,4	10,2	0,47	2,26
India	5,99	7,13	3,94	5,15	4,59
Indonesia	-13,13	0,79	4,92	3,44	3,66
Korea, Rep.	-6,69	10,89	9,33	3,1	6,35
Malaysia	-7,36	6,14	8,5	0,3	4,1
Maldives	9,3	7,78	4,39	3,26	5,61
Nepal	2,94	4,48	6,12	4,75	-0,48
Pakistan	2,55	3,66	4,26	2,55	2,85
Philippine	-0,58	3,4	5,97	2,96	4,43
Singapore	-0,86	6,42	9,41	-2,37	2,25
Sri Lanka	4,7	4,3	6	-1,55	3,95
Thailanda	-10,51	4,45	4,76	2,14	5,41

Tabelul nr. 2c

Creșterea PIB

(%)

	1998	1999	2000	2001	2002
Croația	2,52	-0,86	2,86	3,77	5,23
Franța	3,4	3,21	3,79	2,1	1,21
Germania	1,96	2,05	2,86	0,57	0,18
Japonia	-1,13	0,1	2,8	0,41	0,32
Portugalia	4,58	3,8	3,69	1,64	0,43
Suedia	3,64	4,57	4,36	1,13	1,89
Marea Britanie	2,92	2,41	3,08	2,11	1,8
SUA	4,32	4,14	3,78	0,25	2,43

Sursa: World Development Indicators Database

Tabelul nr. 3a

Producția industrială*(% din PIB)*

	1998	1999	2000	2001	2002
Albania	16,03	16,78	19,01	19,14	18,94
Armenia	30,76	32,2	35,42	33	36,81
Azerbaidjan	36,46	40,71	45,82	49,95	52,31
Bulgaria	31,04	28,65	29,72	29,29	28,33
Georgia	22,76	22,55	22,45	22,05	22,98
Grecia	22,34	22,06	21,81	22,53	22,39
Moldova	23,46	22,75	21,72	24,14	24,69
România	35,36	33,87	36,38	37,03	38,08
Rusia	37,35	37,23	37,95	35,62	33,75
Turcia	24,98	24,56	25,29	26,09	26,79
Ucraina	36,13	38,51	36,32	34,7	38,2

Tabelul nr. 3b

Producția industrială*(% din PIB)*

	1998	1999	2000	2001	2002
Bangladesh	25,82	25,16	25,29	25,94	26,41
China	49,29	49,42	50,22	50,1	51,09
India	26,5	25,86	26,6	25,68	26,61
Indonesia	45,23	43,36	46,11	45,55	44,47
Hong Kong, China	14,93	14,63	14,22	13,38	12,77
Republica Coreea	43,81	42,51	42,39	41,98	40,94
Malaiezia	43,88	46,46	50,81	48,26	47,37
Nepal	22,49	21,81	22,13	22,01	21,54
Pakistan	23,8	23,74	23,15	22,78	23,3
Philippines	31,46	30,6	32,27	32,44	32,52
Singapore	36,56	35,48	37,05	34,24	35,73
Sri Lanka	27,54	27,27	27,28	26,85	26,31
Thailanda	39,63	40,93	41,97	42,12	42,67

Tabelul nr. 3c

Producția industrială

(% din PIB)

	1998	1999	2000	2001	2002
Croația	33,14	31,01	30,25	30,29	29,78
Franța	25,95	25,49	25,48	25,5	24,89
Germania	31,92	30,98	30,41	30,14	29,63
Japonia	32,57	32,3	32,1	30,56	„
Portugalia	31,14	30,42	30,38	29,89	„
Suedia	30,04	29,56	29,51	28,84	28,2
Marea Britanie	29,4	28,54	28,49	27,57	26,4
SUA	24,94	24,73	24,45	23,12	„

Sursa: World Development Indicators Database

Tabelul nr. 4a

Exporturi de mărfuri și servicii

(% din PIB)

	1998	1999	2000	2001	2002
Albania	11,06	15,78	19,04	19,73	18,93
Armenia	19	20,76	23,38	25,47	29,57
Azerbaidjan	22,7	27,98	39,04	40,92	43,79
Bulgaria	47,07	44,56	55,7	55,57	53,12
Georgia	16,4	19,07	23,11	24,59	27,42
Grecia	19,84	20,47	24,06	22,66	20,52
Moldova	46,69	52,51	50	49,97	53,56
România	22,62	28,02	32,87	33,32	35,45
Rusia	31,22	43,22	44,06	36,29	34,71
Turcia	24,34	23,22	24,05	33,71	29,73
Ucraina	41,89	53,7	62,45	55,46	56,3

Tabelul nr. 4b

Exporturi de mărfuri și servicii

(% din PIB)

	1998	1999	2000	2001	2002
Bangladesh	13,33	13,19	13,98	15,38	14,28
China	21,92	22,29	25,87	25,47	28,86
Hong Kong, China	125,41	129,56	145,5	140,84	150,83
India	11,22	11,76	13,89	13,48	15,22
Indonesia	52,97	35,51	42,93	42,26	35,4
Republica Coreea	49,72	42,34	44,79	42,25	40,01
Malaiezia	115,74	121,31	124,63	116,44	114,07

	1998	1999	2000	2001	2002
Maldiva	92,43	90,51	89,47	87,52	88,03
Nepal	22,82	22,85	23,28	22,38	16,07
Pakistan	16,48	15,35	16,34	17,98	18,68
Philippine	52,15	51,47	55,4	48,6	48,94
Sri Lanka	36,24	35,51	39,02	37,33	36,16
Thailanda	58,88	58,3	66,77	65,96	64,68

Tabelul nr. 4c

Exporturi de mărfuri și servicii

(% din PIB)

	1998	1999	2000	2001	2002
Croația	39,64	40,91	47,14	49,12	45,99
Franta	26,11	25,94	28,55	27,93	27,06
Germania	29,03	29,67	33,76	35,1	35,49
Japonia	10,66	10,05	10,76	10,36	11,15
Portugalia	30,84	29,7	31,62	30,95	„
Suedia	42,47	42,59	45,83	45,33	43,27
Marea Britanie	26,62	26,22	27,9	26,96	25,8
SUA	11,07	10,74	11,28	10,32	9,78

Sursa: World Development Indicators Database

Tabelul nr. 5a

Exporturi de produse înglobând tehnologii înalte

(% din exporturile de produse manufacturate)

	1998	1999	2000	2001	2002
Albania	0,76	1,75	1,05	0,9	0,89
Armenia	„	2,12	4,54	„	1,57
Azerbaidjan	13,66	8	4,49	8,85	7,76
Bulgaria	2,82	2,79	2,77	2,74	„
Georgia	„	27,63	13,2	37,77	„
Grecia	7,98	9,73	13,35	9,86	„
Moldova	2,98	4,41	3,22	2,52	3,92
România	1,51	3,14	5,55	5,75	3,46
Rusia	11,78	14,86	13,53	14,32	13,34
Turcia	2,22	4,3	4,86	3,92	1,89
Ucraina	5,01	4,25	5,14	„	4,74

Tabelul nr. 5b

Exporturi de produse înglobând tehnologii înalte*(% din exporturile de produse manufacturate)*

	1998	1999	2000	2001	2002
Bangladesh	0,08	„	„	0,2	„
China	15,08	16,76	18,58	20,57	23,31
Hong Kong	20,9	20,92	23,28	19,66	16,93
India	4,09	4,29	5,01	5,39	4,76
Indonesia	10,05	10,16	16,16	13,96	16,38
Republica Coreea	26,82	31,92	34,82	29,55	31,52
Malaiezia	54,88	58,9	59,53	58,09	58,32
Nepal	0,01	„	0,03	„	„
Pakistan	0,11	0,31	0,39	0,3	0,7
Philippines	71,9	74,96	72,58	71,86	65,33
Singapore	58,84	60,68	62,56	60,66	60,32
Sri Lanka	„	3,23	„	2,16	0,55
Thailanda	34,3	32,29	33,28	31,44	„

Tabelul nr. 5c

Exporturi de produse înglobând tehnologii înalte*(% din exporturile de produse manufacturate)*

	1998	1999	2000	2001	2002
Croația	7,66	8,13	8,47	10,23	12,17
Franța	22,43	22,94	24,25	23,16	21,2
Germania	14,63	15,94	17,71	17,79	16,57
Japonia	25,75	26,28	28,35	26,25	24,48
Portugalia	4,03	4,93	6,38	7,69	7,04
Suedia	19,56	21,26	22,13	17,12	16,39
Marea Britanie	28,8	29,81	32	32,68	31,35
SUA	33,22	34,22	33,52	32,46	31,81

Sursa: World Development Indicators Database

Tabelul nr. 6a

Consumul de energie pe locuitor*(kg echivalent petrol pe locuitor)*

	1998	1999	2000	2001
Albania	351,82	533,23	540,96	547,57
Armenia	599,81	586,83	731,36	744,09
Azerbaidjan	1494	1598,02	1453,97	1427,94
Bulgaria	2437,81	2221,86	2299,02	2428,43
Georgia	610,89	597,66	646,33	461,91

	1998	1999	2000	2001
Grecia	2509,27	2526,38	2634,56	2710,23
Moldova	942,78	754,9	671,11	735,36
România	1805,89	1621,6	1618,59	1644,1
Rusia	3957,73	4121,63	4218,21	4292,51
Turcia	1108,49	1070,69	1149,33	1057,33
Ucraina	2809,91	2809,42	2817,54	2883,85

Tabelul nr. 6b

Consumul de energie pe locuitor

(kg echivalent petrol pe locuitor)

	1998	1999	2000	2001
Bangladesh	138,52	138,41	141,95	153,06
China	896	891,97	904,8	895,84
Hong Kong, China	2513,75	2681,4	2318,53	2420,52
India	493,06	502,62	515,35	514,74
Indonesia	652,79	688,79	708,07	728,79
Republica Coreea	3524,1	3835,08	4066,52	4114,23
Malaiezia	1965,19	1878,03	2126	2168,22
Nepal	334,03	344,12	354,38	356,82
Pakistan	450,75	464,6	459,1	456,03
Philippine	530,14	542,22	553,6	538,21
Singapore	5596,23	5675,35	6120,21	7058,34
Sri Lanka	394,76	415,2	437,65	422,97
Thailanda	1108,61	1164,53	1188,05	1234,67

Tabelul nr. 6c

Consumul de energie pe locuitor

(kg echivalent petrol pe locuitor)

	1998	1999	2000	2001
Croația	1835,41	1799,68	1741,34	1771,4
Franta	4355,8	4349,47	4370,66	4486,66
Germania	4255	4161,49	4177,51	4264,29
Japonia	4043,73	4071,13	4132,01	4099,03
Portugalia	2248,76	2411,61	2429,71	2434,97
Suedia	5731,13	5693,01	5355,96	5740,27
Marea Britanie	3929,86	3945,86	3925,8	3982,35
SUA	7929,91	8066,01	8163,06	7996,04

Sursa: World Development Indicators Database.

2.3. Analiza dinamicii comerțului exterior al țărilor membre ale Organizației Cooperării Economice a Mării Negre (OCEMN)

Volumul total al comerțului exterior al țărilor membre ale OCEMN exercită o anumită influență asupra comerțului lor reciproc, dar ea nu poate fi apreciată ca decisivă, modificările lor de la an la an nefiind proporționale.

Schimbările în comerțul dintre țările membre OCEMN sunt mai mult influențate de climatul comercial care se dezvoltă între ele, respectiv de modificările din politicile comerciale, economice, fiscale, vamale etc. ale acestor țări. Deja s-a format un microclimat economic în această zonă, comerțul intraregional este influențat, dar nu într-o măsură decisivă, de factorii macroeconomici.

Iată care a fost, în perioada 1996-2001, (pentru care sunt disponibile date) situația comerțului țărilor membre OCEMN¹. Datorită unei scăderi în volumul comerțului reciproc și volumul agregat al comerțului regional s-a redus (atât exporturile, cât și importurile) de la 56,359 miliarde dolari în 1996 la 52,100 miliarde dolari în 2001. Trebuie făcută observația că analiza ce urmează s-a făcut fără datele privind comerțul Greciei cu țările OCEMN, care nu au fost disponibile. Reducerea volumului comerțului în cadrul OCEMN a fost în perioada analizată de 7,5%.

Se poate menționa că evoluția negativă a fost cea mai accentuată între 1997 și 1999. Să nu uităm că în această perioadă fostele republici sovietice au suferit efectele crizei financiare din Rusia din 1998. Deja în anul 2000 s-a făcut simțită o tendință de creștere în comerțul dintre statele membre OCEMN, creșterea comerțului reciproc depășind chiar ritmul de creștere al întregului comerț al acestor țări cu alte state, ritmurile de creștere fiind 30,9% și, respectiv, 27%. Deci se poate afirma că, în 2000, comerțul din regiunea Mării Negre a influențat pozitiv performanțele de export și import ale țărilor membre. În 2001, creșterea volumului general al comerțului dintre țările membre OCEMN s-a mai temperat, coborând la 14,1%, ceea ce nu este deloc neglijabil.

În consecință, deși pentru întreaga perioadă 1996-2001 indicatorul volumul comerțului din cadrul OCEMN a fost negativ, este mai important de reținut tendința pozitivă de la sfârșitul intervalului, care s-a propagat și în anii următori.

Dacă facem separat analiza pentru importurile și exporturile țărilor membre OCEMN, se observă că cea mai activă creștere au înregistrat-o exporturile. Această evoluție se datorează și faptului că mediul macroeconomic al regiunii s-a stabilizat, ceea ce a redus riscurile pentru exporturile de mărfuri și s-au creat astfel condiții favorabile pentru extinderea lor.

În același timp, parțiala stabilizare a producției în majoritatea țărilor membre a produs și o creștere a veniturilor populațiilor respective, sporind capacitatea de cumpărare și, deci, și o creștere a cererii de mărfuri, inclusiv din

¹ Datele disponibile acoperă perioada 1996-2001. Sursa: www.bsec.gov.tr.

import. Și politicile care au favorizat exporturile din multe dintre aceste țări au avut efect asupra evoluției descrise mai sus.

Creșterea importurilor s-a datorat în principal creșterii volumului energiei cumpărate din exterior, pe fondul majorării prețurilor pe piețele internaționale și deci și în regiune pentru această categorie de produse.

La o analiză mai atentă, se constată, după 2000, chiar o tendință de creștere a ponderii comerțului cu celelalte țări membre OCEMN, mai puternică decât creșterea ponderii altor țări. Astfel, dacă în 1999, ponderea acestora cu țările din regiunea Mării Negre era de 15,2% din volumul total al comerțului lor exterior, în 2000 ea a urcat la 15,7%. Pentru exporturi, în 1999 ponderea exporturilor în cadrul OCEMN era de 13% din volumul total și de 13,2% în 2000, cu tendințe de creștere, iar pentru importuri, 17,9%, în 1999, și 18,9% în 2000. Cele mai semnificative creșteri le-au înregistrat România, Turcia, Rusia, Bulgaria și Georgia.

În 2001, creșterea volumului operațiunilor de comerț exterior dintre țările membre OCEMN a continuat și s-a ajuns la un total de 52,1 miliarde dolari (fără Grecia) comparativ cu 45,65 miliarde dolari în 2000, respectiv o majorare cu 14,1% față de anul anterior. În același an, exporturile dintre țările membre au crescut cu 29,7%, în timp ce importurile practic au rămas pe loc, creșterea lor fiind doar de 0,05%.

Dacă analizăm gradul de integrare al țărilor în OCEMN pe baza ponderii comerțului lor cu acest grup de țări în totalul relațiilor lor externe, rezultă că la nivelul anului 2001 cele mai integrate în organizație erau Albania (32,8%), Armenia (30,2%), Bulgaria (31%), Georgia (54,3%), Moldova (52,4%) și Ucraina (39,3%). Pentru fostele republici sovietice o mare pondere o deține comerțul lor cu Rusia, în cadrul CSI și nu al OCEMN.

Tabelul nr. 7

Exporturile de mărfuri ale țărilor membre OCEMN către țările partenere din cadrul organizației

Țara	Export în țările membre OCEMN în 2001 (milioane dolari)	Pondere în volumul total al exporturilor țării respective	Modificare în perioada 1996-2001	
			mil. USD	%
Albania	42,1	13,8	7,9	23
Armenia	112,8	33	-1,8	-1,6
Azerbaidjan	316,7	13,6	38,7	13,9
Bulgaria	1281,4	25	-418,4	-24,6
Georgia	181,1	56,6	33,2	22,4
Grecia	Nu sunt date disponibile			
Moldova	352	61,7	-227	-39,2
România	1267	11,1	219	20,9
Rusia	13694	13,8	-3639	-20,9
Turcia	2851	9	-53	-1,8
Ucraina	8000,1	40,4	1495,5	23

Tabelul nr. 8

**Importurile de mărfuri din țările membre OCEMN
realizate de către țările partenere
din cadrul organizației**

Țara	Import din țările membre OCEMN în 2001 (milioane dolari)	Pondere în vo- lumul total al importurilor țării respective	Modificare în perioada 1996-2001	
			mil. USD	%
Albania	494,8	37,2	210,4	73,9
Armenia	256,4	29,2	40,4	18,7
Azerbaidjan	370,1	25,8	-141,3	-27,6
Bulgaria	2556,1	35,2	354	16
Georgia	361,7	53,3	-78,8	-17,8
Grecia	Nu sunt date disponibile			
Moldova	417	46,5	-273	-9,7
România	2399	15,4	213	9,7
Rusia	5182	12,4	-4344	-37,8
Turcia	5546	13,4	1679	43,4
Ucraina	6418,8	37,9	-2775,1	-30,1

Tabelul nr. 9

**Comerțul cu mărfuri al țărilor
membre ale OCEMN¹**

Armenia	1999			2001			2002		
	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță
Cu întreaga lume (mld. euro)	0,8	0,2	-0,6	1,0	0,4	-0,6	0,9	0,4	-0,6
Cu UE25 (mld. euro)	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2
Pondere în come- rțul mondial (%)	0,02	0,01		0,02	0,01		0,02	0,01	
Ponderea în schimburile UE total (%)	0,01	0,03		0,01	0,03		0,02	0,04	

Sursa: EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) IMF (DOTS) – Bruxelles, mai 2004.

¹ Pentru Albania nu sunt date disponibile la sursa citată

Tabelul nr. 10a

Azerbaidjan	1999			2001			2002		
	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță
Cu întreaga lume (mld. euro)	1.0	0.9	-0.1	1.6	2.6	1.0	1.9	1.7	-0.2
Cu UE25 (mld. euro)	0.5	0.3	-0.2	1.3	0.4	-0.9	1.3	0.8	-0.5
Pondere în comerțul mondial (%)	0.02	0.02		0.03	0.05		0.1	0.1	
Ponderea în schimburile UE total (%)	0.1	0.04		0.1	0.05		0.1	0.1	

Sursa: EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) IMF (DOTS) – Bruxelles, mai 2004.

Tabelul nr. 10b

Bulgaria	1993			1995			2002		
	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță
Cu întreaga lume (mld. euro)	3.8	2.0	-1.9	4.2	4.0	-0.2	7.8	5.7	-2.2
Cu UE25 (mld. euro)	1.0	1.5	-0.5	1.8	2.1	2.1	3.6	4.2	0.6
Pondere în comerțul mondial (%)	0.2	0.1		0.1	0.1		0.1	0.1	
Ponderea schimburilor cu UE în total (%)	0.2	0.3		0.3	0.4		0.4	0.4	

Sursa: EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) IMF (DOTS) – Bruxelles, mai 2004.

Tabelul nr. 10c

Georgia	1993			1995			2002		
	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță
Cu întreaga lume (mld. euro)	0.2	0.2	0.0	0.3	0.1	-0.2	1.1	0.6	-0.6
Cu UE25 (mld. euro)	0.2	0.2	0.5	0.3	0.1	2.1	0.3	0.3	0.02
Pondere în comerțul mondial (%)	0.01	0.01		0.01	0.004		0.02	0.01	
Ponderea în schimburile UE total (%)	0.04	0.04		0.05	0.02		0.03	0.03	

Sursa: EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) IMF (DOTS) – Bruxelles, mai 2004.

Tabelul nr. 10d

Moldova	1999			2001			2002		
	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță
Cu întreaga lume (mld euro)	0.5	0.4	-0.1	1.0	0.6	-0.4	1.5	0.8	-0.8
Cu UE25 (mld euro)	0.2	0.3	0.2	0.3	0.5	0.3	0.4	0.6	0.3
Pondere în comerțul mondial (%)	0.01	0.01		0.02	0.01		0.03	0.02	
Ponderea în schimburile UE total (%)	0.02	0.05		0.03	0.1		0.04	0.1	

Sursa: EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) IMF (DOTS) – Bruxelles, mai 2004.

Tabelul nr. 10e

România	1993			1995			2002		
	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță
Cu întreaga lume (mld euro)	5.6	4.2	-1.4	7.9	6.1	-1.8	18.8	13.4	-5.3
Cu UE25 (mld euro)	1.8	2.5	0.5	3.4	3.8	2.1	10.4	11.4	1.0
Pondere în comerțul mondial (%)	0.2	0.2		0.3	0.2		0.4	0.3	
Ponderea în comerțul UE în total (%)	0.4	0.5		0.6	0.7		1.1	1.2	

Sursa: EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) IMF (DOTS) – Bruxelles, mai 2004.

Tabelul nr. 10f

Rusia	1999			2001			2002		
	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță
Cu întreaga lume (mld euro)	28.4	67.7	39.4	41.0	91.9	50.9	54.3	114.3	60.0
Cu UE25 (mld euro)	34.3	16.6	-17.6	63.0	31.4	-31.6	66.6	36.9	-29.7
Pondere în comerțul mondial (%)	0.7	1.7		0.7	1.8		1.1	2.5	
Ponderea în schimburile UE total (%)	4.8	2.5		6.8	3.6		7.6	4.4	

Sursa: EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) IMF (DOTS) – Bruxelles, mai 2004.

Tabelul nr. 10g

Ucraina	1999			2001			2002		
	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță	Import	Export	Balanță
Cu întreaga lume (mld euro)	11.1	10.7	-0.4	17.5	17.9	0.4	20.2	17.6	-2.6
Cu UE25 (mld euro)	3.1	3.8	0.8	5.3	7.0	1.7	5.7	8.8	3.1
Pondere în comerțul mondial (%)	0.3	0.3		0.3	0.3		0.4	0.4	
Pondere în schimburile UE total (%)	0.4	0.6		0.6	0.8		0.7	1.0	

Sursa: EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) IMF (DOTS) – Bruxelles, mai 2004.

Tabelul nr. 11

OCEMN10	2002		
(nu sunt date pentru Albania)	Import	Export	Balanță
Cu întreaga lume (mld euro)	123,6	154,5	-30,9
Cu UE25 (mld euro)	2,11	3,37	25,2
Pondere în comerțul mondial (%)	2,11	3,37	
Pondere în schimburile UE total (%)	9,99	7,27	

Sursa: EUROSTAT (COMEXT, CRONOS) IMF (DOTS) – Bruxelles, mai 2004.

2.4. Transport și rețele de telecomunicații

Rolul transportului în dezvoltarea cooperării regionale

Facilitarea mișcării mărfurilor, serviciilor și a oamenilor prin intermediul porturilor va impulsiona comerțul și economiile din jurul Mării Negre.

În prognoze ce ating orizontul anului 2020, se consideră că economia mondială va fi marcată de expansiunea, diseminarea și diversificarea infrastructurii și tehnologiilor de transport și telecomunicații. Factorii interdependenți ai integrării economice și a tranzacțiilor rezultante, implicând legături comerciale și investiționale, creșterea fluxurilor de capital și o cerere în creștere de energie vor face necesare și legături de transport îmbunătățite și de telecomunicații avansate. În ceea ce privește facilitățile de transport, o infrastructură de transport îmbunătățită și serviciile aferente, la care se va adăuga aplicarea pe scară tot mai largă a tehnologiei informației, vor putea reduce costurile globale de transport, cu efecte favorabile asupra comerțului internațional, investițiilor, finanțelor și turismului. În consecință, nu trebuie neglijat rolul major pe care îl vor juca transporturile în anii următori.

Creșterea eficienței transporturilor

Până în prezent, sistemele de transport au evoluat cu accent pe modurile individuale: maritim, rutier, feroviar sau aerian. Diferențele dintre ele în ceea ce privește cadrul de reglementare pe plan național, procedurile administrative etc. creșteau costurile tranzacțiilor și ale logisticii și împiedicau firmele să ofere livrări mai rapide și mai sigure. În consecință, deja se face simțită necesitatea îmbunătățirii eficienței și productivității transportului.

Tehnologia informației, care este astăzi disponibilă, poate să fie una dintre soluții, alături de noile tehnologii de transport moderne. Folosind sistemul GPS (Global Positioning Systems) un șofer de camion dispunând de sistemul inteligent de transport (ITS) poate să își aleagă ruta optimă, scurtând durata de marș, iar firma care așteaptă produsele va fi informată despre momentul exact al sosirii încărcăturii.

Cele mai mari realizări sunt în domeniul managementului containerelor, în transporturile combinate. Interconectarea diferitelor moduri de transport este în plină dezvoltare, legând, de exemplu, sistemele de transport maritim și terestru, cu reducerea timpilor de staționare, manipulare, transbordare etc.

Regiunea Mării Negre este o mare întretăiere de legături existente sau proiectate de transport intercontinental. Ea este epicentrul căilor rutiere, feroviare, maritime, fluviale și aeriene care leagă Europa, Caucazul, Asia Centrală, Asia de Nord și Orientul Mijlociu.

Pentru a crea o rețea paneuropeană de transport, un sistem trans-eurasiatic este nevoie de o viziune cu un orizont foarte larg.

OCEMN a elaborat o hartă care pune alături legăturile de transport rutiere și feroviare, porturile și rutele navale din regiune, cu incorporarea infrastructurilor naționale existente. Ea este cadrul pentru proiectarea unor legături de transport dezvoltate armonios la nivelul întregii regiuni, având în vedere extinderea infrastructurii de transport pentru a putea face față solicitărilor prognozate pentru un orizont de timp mai larg.

De o atenție deosebită se bucură următoarele *coridoare paneuropene*:

No. 7 (Dunărea) în varianta sistemului Dunăre-Don-Volga

Cale de transport fluvială pe Dunăre din Germania la Marea Neagră; are legătură cu Marea Nordului via Rin și Main.

Germania-Austria – (Bratislava) – Slovacia – (Győr-Gönyű) Ungaria-Croația – Serbia – (Ruse Lom) Bulgaria-Moldova-Ucraina – (Constanța) România.

No. 8 (Est-Vest) în varianta Marea Adriatică – Marea Neagră – Asia Centrală

Șosea, cale ferată, extinderea portului Durrës, transport combinat în Bitola, lungime 1300 km.

(Durrës Tirana) Albania-(Skopje-Bitola) FRI Macedonia-(Sofia-Dimitrovgrad-Burgas-Varna) Bulgaria.

No. 9 (Nord-Sud) în varianta Marea Baltică – Regiunile centrale ale Rusiei – Marea Azov – Marea Neagră

Șosea, cale ferată, dezvoltarea porturilor; lungime 6500 km.

Consiliul de la Essen (1994) a declarat legătura Helsinki-St. Petersburg-Moscova ca prioritară

(Helsinki) Finlanda – (Vyborg-St Petersburg-Pskov-Moscova-Kaliningrad) Rusia – (Kiev-Ljubasevka-Odesa) Ucraina-(Chișinău) Moldova – (București) România-Vilnius-Kaunas-Klaipeda) Lituania – (Minsk) Belarus – (Alexandroupolis) Grecia – (Dimitrovgrad-Ormenio) Bulgaria.

No. 10 Ramura B (Nis – Sofia)

Șosea, cale ferată; lungime 2360 km.

(Salzburg Graz) Austria-(Zagreb) Croația-(Belgrad Nis) Iugoslavia Veles FRI Macedonia Thessaloniki Grecia-(Bitola Skopje) FRI Macedonia-(Ljubljana-Maribor) Slovenia-(Budapesta) Ungaria-(Belgrad) Serbia Sad Nis) Iugoslavia-Sofia (Coridorul IV – Istanbul) Bulgaria-(Veles) FRI Macedonia-(Florina-Via Egnatia) Grecia.

TRACECA (Transport Corridor Europe – Caucasus – Asia) este un proiect lansat în 1993 în scopul dezvoltării unui coridor de transport pe axa Vest-Est din Europa prin Marea Neagră, Caucaz și Marea Caspică până în Asia Centrală. Prin prisma sa crește importanța autostrăzii din estul Mării Negre. Această autostradă este parte integrantă a conceptului Coridorului Circular al Mării Negre, care urmează litoralul și este completată de legături feroviare și maritime. Este o continuare a rețelelor de transport mediteraneene, din Africa de Nord sau din Orientul Mijlociu. Presupune legături cu Marea Ohotsk, Marea Caspică, Marea Azov, Marea Marmara, Marea Egee, Marea Mediterană, Marea Ionică.

În cadrul UNESCAP (Economic and Social Commission for Asia and Pacific) se analizează posibilitatea ca mai multe coridoare să lege Asia Centrală cu Europa.

Transsiberian: Europa (coridoarele pan europene de transport 2, 3 și 9) – Rusia – Japonia, cu trei ramuri din Rusia spre Kazahstan – China, Peninsula Coreeană și Mongolia – China.

TRACECA: Europa de Est (coridoarele paneuropene de transport 4, 7, 8, 9) – Marea Neagră – Caucaz – Marea Caspică – Asia Centrală.

Ruta de sud: Europa de Sud-Est (coridorul pan-european de transport 4) – Turcia – Iran, cu două ramuri spre Asia Centrală – China și Asia de Sud – Asia de Sud-Est / sudul Chinei.

Nord-Sud: nordul Europei (coridorul paneuropean de transport 9) – Rusia, cu trei ramuri: Caucaz – Golful Persic; Asia Centrală – Golful Persic; Marea Caspică – Iran – Golful Persic.

Țările membre ale OCEMN împărtășesc convingerea că stabilirea unor legături de transport eficiente, compatibile, sigure, viabile în regiunea Mării Negre impune armonizarea legislațiilor și reglementărilor naționale de transport cu acordurile și convențiile internaționale, facilitarea și armonizarea procedurilor vamale, coordonarea dezvoltării infrastructurilor de transport compatibile și oricăror activități legate de transport.

UNECE (Comisia Economică ONU pentru Europa) și UNESCAP (Comisia Economică și Socială ONU pentru Asia și Pacific) implementează un proiect comun de dezvoltare a legăturilor de transport euroasiatice. Țările invitate să participe sunt: Afganistan, Armenia, Azerbaidjan, Belarus, Bulgaria, China, Georgia, Iran, Kazahstan, Kârgâstan, Moldova, România, Rusia, Tadjikistan, Turkmenistan, Turcia, Ucraina și Uzbekistan. Extinderea spre est a UE face necesară combinarea rețelei de transport-europene a UE15 cu coridoarele pan-europene și crearea unei rețele unitare de transport pentru întreaga Europă a celor 25 și a țărilor vecine.

CAPITOLUL 3

ROLUL INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ÎN SUSȚINEREA PROCESULUI DE GLOBALIZARE

conf. univ. dr. Florin BONCIU

3.1. Globalizarea și procesele economice la începutul secolului XXI

În sensul său actual, conceptul de globalizare, înțeles ca interacțiune la scară globală în toate segmentele vieții economice și sociale a fost lansat în urmă cu circa 20 de ani de Theodore Levitt prin articolul său „Globalizarea piețelor”¹.

În acest sens, globalizarea este caracterizată în primul rând de „dispariția distanțelor” sau, așa cum remarcă în mod inspirat un autor, de „sfârșitul geografiei”². Totodată, reluând o formulă lansată încă în anii '80, globalizarea înseamnă nu numai pentru decidenții politici sau analiști, ci și pentru actorii economici „a gândi global și a acționa local”. La nivelul firmelor, acest concept a dobândit o expresie specifică prin intermediul a două manifestări: pe de o parte, prin apariția „firmelor virtuale” în care activitatea se desfășoară pe proiecte și echipele de lucru se constituie ad-hoc în funcție de necesități, aceste echipe deplasându-se la locul de execuție al obiectului contractului; pe de altă parte, mai ales în cazul firmelor din domeniul tehnologiilor de vârf, prin externalizarea activității de producție, firma păstrând doar activitățile de cercetare-dezvoltare și pe cele de marketing (un exemplu în acest sens fiind multe din firmele producătoare de tehnică de calcul și echipamente de comunicații).

Globalizarea are astfel, ca prim efect, integrarea prin activități economice (de la cercetare-dezvoltare, până la producție, distribuție și consum) a unei părți tot mai mari din populația globului. Se creează astfel noi locuri de muncă, dar și noi consumatori ceea ce permite producătorilor să realizeze importante economii de scară. Globalizarea înseamnă tot mai mult accesul la o piață globală pentru un număr crescând de participanți, fapt ce deschide oportunități noi pentru oricare vânzător sau cumpărător, indiferent de țara în care se află. Din această perspectivă, economia globală are capacitatea de a funcționa ca o singură entitate, în timp real, la scară planetară².

¹ Theodore Levitt, "The Globalization of Markets", *Harvard Business Review*, May 1983.

² M. Castells, *The Rise of the Network Society*, Blackwell Publishers, 1996.

Globalizarea favorizează totodată fenomenul de concentrare a capitalului deoarece pentru a putea valorifica avantajele unor piețe globale firmele trebuie să dispună de resurse care le depășesc de multe ori pe cele ale multor state. Construcția unor asemenea firme printr-o abordare complet nouă, de tip greenfield, ar fi mult prea îndelungată și, de aceea, soluția a fost găsită de multe ori în fuziunile și achizițiile internaționale, ca formă de concentrare a capitalului.

Globalizarea înseamnă în același timp și o „standardizare” a cerințelor și practicilor economice, tehnologice și de resurse umane deoarece numai astfel se poate asigura o integrare a proceselor economice la scara întregului glob. Circulația forței de muncă, evoluția explozivă a Internetului, precum și generalizarea utilizării limbii engleze au favorizat din plin această standardizare în anii 1990 și, mai ales, după 1995.

Pe lângă acești factori generali, patru categorii de factori specifici și interdependenți au favorizat, la rândul lor, pe termen lung, globalizarea¹:

- evoluția consecvent crescătoare a comerțului internațional;
- creșterea rolului corporațiilor multinaționale în economia mondială;
- internaționalizarea activităților financiare;
- aplicarea de noi tehnologii în toate domeniile menționate mai sus, în special a tehnologiilor bazate pe informatică și comunicații (IT&C).

Dacă factorii enunțați mai sus au favorizat globalizarea, în schimb investițiile străine directe au reprezentat simultan una din cele mai evidente forme de manifestare ale globalizării (fiind implicate în toate aspectele enunțate deja), dar și un catalizator al acesteia. Această afirmație poate fi argumentată prin analiza dimensiunii mondiale a fluxurilor de investiții străine directe, precum și prin evidențierea implicațiilor economice ale acestora.

3.2. Dimensiunea mondială a fluxurilor de investiții străine directe

Fluxurile mondiale de investiții străine directe reprezintă o componentă dinamică a economiei mondiale care este relevantă nu numai prin dimensiunea sa intrinsecă (respectiv prin valoarea absolută a acestor fluxuri), dar, mai ales, prin efectele de antrenare pe care le determină, atât în economiile sursă (home countries), cât și în economiile receptoare (host countries).

Dimensiunea mondială actuală a fluxurilor de investiții străine directe poate fi evidențiată cel puțin de următoarele aspecte:

Dinamica și volumul

Fluxurile mondiale de investiții străine directe au crescut continuu în perioada 1991-2000, aceasta fiind cea mai lungă perioadă de creștere neîntreruptă din ultimii 30 de ani. De fapt, fluxurile de investiții străine directe au început să crească semnificativ încă din anii '80 și acest fapt poate fi argumentat

¹ D. MacShane, Fabian Pamphlet No. 575, 1996.

prin nivelul mondial total de doar 10 miliarde dolari în 1970¹. Pornind de la acest nivel, fluxurile mondiale anuale de investiții străine directe au atins, în anul 2000 nivelul record de 1,3 – 1,5 trilioane dolari SUA², ceea ce înseamnă o creștere de 130–150 de ori față de anul 1970.

Totodată, la sfârșitul anului 2002 volumul mondial al stocului de investiții străine directe a depășit 7,12 trilioane dolari SUA. Această dinamică deosebită, fără egal în ceea ce privește alte fenomene economice mondiale, a făcut ca investițiile străine directe să fie considerate drept principala forță motrice a globalizării³.

Surclasarea comerțului internațional

Vânzările globale ale filialelor societăților transnaționale au atins încă din anul 1999 un nivel dublu (respectiv 14 trilioane dolari) față de exporturile mondiale, marcând o creștere de aproape 5 ori față de 1980 când erau doar de 3 trilioane dolari. La sfârșitul anului 2002, vânzările mondiale ale filialelor societăților multinaționale au atins suma de 18000 miliarde dolari SUA, față de numai 8000 miliarde dolari SUA cât au reprezentat exporturile mondiale în același an⁴. Această inversare a ierarhiei valorice comerț internațional/investiții străine directe arată că în prezent investițiile străine directe sunt mai importante decât comerțul internațional, cel puțin din punctul de vedere al furnizării de bunuri și servicii către piețele străine. Cifrele sunt semnificative și prin raportare la mărimea economiei mondiale: astfel, raportul între vânzările filialelor străine ale societăților transnaționale și produsul intern brut global era în anul 2002 de peste 50% (18 trilioane dolari SUA față de 32,2 trilioane dolari SUA).

Acest aspect reprezintă totodată cel mai important și convingător argument referitor la corelația dintre investiții străine directe și globalizare.

Internaționalizarea producției

Producția internațională realizată de cele 65.000 de corporații transnaționale care dețin peste 870.000 de filiale străine cuprinde practic toate țările și domeniile de activitate, devenind o forță formidabilă a economiei mondiale contemporane. Puternica internaționalizare a producției este confirmată și de alți indicatori economici: valoarea adăugată de filialele din străinătate ale societăților multinaționale a fost în anul 2002 de circa 3400

¹ Geneva 1997.

² World Investment Report 2001, *Promoting Linkages*, UNCTAD, New York and Geneva, 2001.

³ Fabrice Hatem, Fiorina Mugione, *International Investment: Towards the year 2001*, UNCTAD, 1997. Studiu realizat de UNCTAD în colaborare cu Invest in France, DATAR și Arthur Andersen.

⁴ World Investment Report 2003, *FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, UNCTAD, New York and Geneva, 2003.

miliarde dolari SUA, ceea ce reprezintă aproape 10% din Produsul Intern Brut mondial.

De remarcat că, între 1973 și 2002, numărul corporațiilor transnaționale a crescut de la 15000 la 65000, numărul de angajați direcți ai acestora depășind 53 de milioane. Dacă avem în vedere faptul că, pe baza studiilor s-a determinat că, în medie, pentru fiecare angajat direct al unei societăți multinaționale se creează circa cinci locuri de muncă în industriile conexe din economia respectivă, rezultatul este impresionant: numai datorită investițiilor străine directe realizate de societățile multinaționale, au fost create pe plan mondial peste 250 milioane locuri de muncă.

Creșterea rolului de sursă de finanțare pentru țările în curs de dezvoltare

Conform datelor Băncii Mondiale, în perioada 1988–1998, țările în curs de dezvoltare au înregistrat intrări de investiții străine directe reprezentând circa 25% din totalul mondial¹. Aceste fluxuri reprezintă cea mai importantă componentă a fluxurilor de capital privat către acest grup de țări și au devenit cea mai importantă sursă de finanțare externă pentru țările în dezvoltare. Totodată, în ultimii ani, investițiile străine directe s-au dovedit și cea mai stabilă sursă de finanțare față de investițiile de portofoliu sau împrumuturile de la bănci, ele fiind mai puțin afectate de crizele financiare².

3.3. Investițiile străine directe și globalizarea

Începând cu a doua jumătate a anilor '90, investițiile străine directe au crescut la nivel mondial mai rapid decât alți indicatori macroeconomici naționali, cum ar fi produsul intern brut, exporturile sau investițiile interne (Tabelul nr. 1). Acest fapt se poate interpreta ca o devansare a ritmului de creștere a fenomenelor economice naționale de fenomenele economice mondiale și, astfel, ca o trecere graduală pe primul plan a mondialului (deci a globalizării) față de național.

Tabelul nr. 1

Investițiile străine directe în economia mondială 1982 – 2002

Indicator	Valoare în prețuri curente (miliarde dolari)		
	1982	1990	2002
ISD – Fluxuri de intrare	59	209	651
ISD – Stocuri de intrare	802	1954	7123
Fuziuni și achiziții internaționale	...	151	370
Vânzări ale filialelor străine	2737	5675	17685
Active totale ale filialelor străine	2091	5899	26543

¹ World Bank, PREM Economic Policy Group and Development Economics Group, April 2000.

² World Investment Report 2002, UNCTAD, Geneva, 2002.

Indicator	Valoare în prețuri curente (miliarde dolari)		
	1982	1990	2002
Exporturi ale filialelor străine	722	1197	2613
Angajați ai filialelor străine (mii persoane)	19375	24262	53094
PNB mondial (prețuri curente)	10805	21672	32227
Formarea brută a capitalului fix	2286	4819	6422
Exporturi mondiale (bunuri și servicii)	2053	4300	7838

Sursa: UNCTAD, *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*.

Această creștere mai rapidă a reprezentat, de fapt, continuarea unei tendințe începute în anii '80, tendință care a determinat ulterior afirmația conform căreia investițiile străine directe reprezintă principala formă de manifestare a globalizării.

Caracterul excepțional al acestei dinamici poate fi susținut prin datele statistice privind numărul de țări incluse în acest proces. În perioada 1986–2000, un număr de 65 de țări au înregistrat ritmuri medii anuale de creștere a fluxurilor de investiții străine directe de peste 30%, iar alte 29 de țări au înregistrat ritmuri medii anuale cuprinse între 20 și 29%.

Numărul mare de țări în care s-au înregistrat astfel de evoluții, durata lungă de timp (respectiv 14 ani) precum și caracterul lor excepțional (ca mărime a ritmului de creștere anuală) justifică ideea conform căreia investițiile străine directe au constituit în anii 80 cel mai dinamic fenomen din economia mondială, și totodată principalul vector al globalizării.

Numai în anul 2000, anul de vârf al acestei perioade de creștere, investițiile străine directe totale au crescut cu 18% față de anul precedent, ajungând la 1,3 – 1,5 trilioane dolari (1300-1500 miliarde dolari), adică mai mult de 3 ori față de nivelul din 1995.

După maximul înregistrat în anul 2000, investițiile străine directe au cunoscut, datorită unor conjuncturi mondiale nefavorabile, un declin pronunțat. Au urmat doi ani de reducere a nivelului global al investițiilor străine directe, până la un nivel de 651 miliarde dolari SUA pentru ca, în anul 2003, procesul de scădere să fie stopat iar anul 2004 să sugereze o reluare a creșterii. Nivelul înregistrat în anul 2002 a fost cel mai scăzut nivel din 1998 încolo.

Scăderea fluxului de investiții străine directe în perioada 2001-2002 este rezultatul mai multor factori de la nivel macroeconomic, microeconomic și instituțional. Revigorarea economică lentă a afectat serios evoluția fluxului de investiții străine directe, în special în țările dezvoltate, în particular în industria de telecomunicații și servicii financiare. De asemenea, reducerea investițiilor străine directe s-a datorat și scăderii fuziunilor și achizițiilor, a împrumuturilor intracompanie și încetării restructurării corporative, întreruperii procesului de privatizare, scăderii încrederii datorită scandalurilor din marile companii

transnaționale și demisiilor (cum au fost cazurile firmelor Enron în SUA sau Parmalat în Europa).

Un factor care a stimulat investițiile străine directe după 1980 și, implicit, fenomenul de globalizare a fost reprezentat de creșterea numărului de acorduri între firme, ca o componentă a efortului de poziționare strategică sau/și de restructurare a societăților transnaționale.

O componentă a acestor acorduri se referă la aspecte legate de tehnologie și vizează soluționarea problemelor determinate de creșterea intensității (conținutului) de informație a producției, de scurtarea ciclului de viață al produselor și de eforturile din ce în ce mai mari cerute de menținerea competitivității tehnologice.

Astfel de acorduri sunt vitale pentru creșterea competitivității tehnologice a firmelor și numărul lor a crescut de la o medie anuală sub 300 la începutul anilor '80, la peste 600 un deceniu mai târziu. Între 1980 și 1996, au fost încheiate circa 8260 de acorduri între firme, mai ales în domenii tehnologice de vârf. Aceste acorduri sunt în special prezente în industria informatică, farmaceutică și mai recent, în industria automobilelor.

Trendul crescător al fluxurilor mondiale de investiții străine directe a sprijinit considerabil expansiunea internaționalizării producției. În tabelul nr. 2 sunt prezentați principalii indicatori privind investițiile străine directe și producția mondială în perioada 1990–2000, precum și rata de creștere anuală înregistrată în perioada 1986-2000.

În ultimele două decenii, vânzările filialelor din străinătate ale societăților transnaționale au crescut mai rapid decât exporturile mondiale de bunuri și servicii, iar ponderea volumului mondial al stocurilor de intrări și ieșiri de investiții străine directe în PIB-ul global a crescut de două ori mai repede decât ponderea comerțului global în PIB-ul global, reflectând faptul că expansiunea producției internaționale a adâncit interdependențele din economia mondială într-un mod mai profund decât comerțul mondial.

Dacă se măsoară ponderea fluxurilor anuale de investiții străine directe în Produsul Intern Brut mondial, se constată o creștere de circa 4 ori, respectiv de la 0,54%, în 1982, la 2,02%, în 2002 (cu un maxim atins, în anul 2000, de 4,19%). Dacă se ia în considerare ponderea stocului de investițiilor străine directe, atunci avem de a face cu o creștere a ponderii acestuia ca procent din PIB-ul mondial de circa 3 ori de la 7,1% la 22,1% în aceeași perioadă.

Tabelul nr. 2

Ritmuri de creștere anuală a unor indicatori privind investițiile străine directe și producția internațională, 1982 – 2002

Indicator	Rata de creștere anuală pe perioade sau față de anul precedent – în procente -						
	1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001	2002
ISD – Fluxuri de intrare	23,1	21,1	40,2	57,3	29,1	-40,9	-21,0
ISD – Stocuri de intrare	14,7	9,3	17,2	19,4	18,9	7,5	7,8
Fuziuni și achiziții internaționale	25,9	24,0	51,5	44,1	49,3	-48,1	-37,7
Vânzări ale filialelor străine	16,0	10,1	10,9	13,3	19,6	9,2	7,4
Active totale ale filialelor străine	18,8	13,9	19,2	20,7	27,4	4,5	8,3
Exporturi ale filialelor străine	13,5	7,6	9,6	3,3	11,4	-3,3	4,2
Angajați ai filialelor străine (mii persoane)	5,5	2,9	14,2	15,4	16,5	-1,5	5,7
PNB mondial (prețuri curente)	10,8	5,6	1,3	3,5	2,6	-0,5	3,4
Formarea brută a capitalului fix	13,4	4,2	1,0	3,5	2,8	-3,9	1,3
Exporturi mondiale (bunuri și servicii)	15,6	5,4	3,4	3,3	11,4	-3,3	4,2

Sursa: Adaptare după UNCTAD, *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*.

În aceeași perioadă de timp (1982–2002), ponderea comerțului mondial ca procent din PIB-ul global a cunoscut o creștere mult mai redusă, respectiv de la 19,0% la 24,3%. Acest fapt demonstrează că integrarea globală a fost accelerată mai mult prin intermediul investițiilor străine directe decât prin intermediul comerțului mondial.

3.4. Globalizarea și evoluțiile recente în dinamica mondială a fluxurilor mondiale de investiții străine directe

Globalizarea a reprezentat unul din factorii care au influențat semnificativ orientarea geografică și pe domenii de activitate a investițiilor străine în ultimele decenii, și, mai ales, în anii 1990. Scopul urmărit de majoritatea firmelor la scară globală a fost reprezentat de asigurarea sau creșterea competitivității¹. Din acest punct de vedere, prezintă interes efectul avut de reducerea mondială a fluxurilor de investiții străine directe din anii 2001 și 2002, reducere care nu a fost repartizată uniform, cel puțin din patru puncte de vedere:

¹ Zu Kweon Kim, *The influence of globalization process on Restructuring FDI Strategy*, Texas A&M University Corpus-Christy, USA, 2002.

- **Geografic** – regiunile globului au avut evoluții diferite iar câteva țări au concentrat mai mult de jumătate din reducerea globală a fluxului de investiții străine directe;
- **Sectorial** – fluxurile de investiții străine directe atât pentru sectorul industriei prelucrătoare, cât și pentru cel de servicii au scăzut, o evoluție diferită înregistrând sectorul primar.

Domeniile financiar, al transporturilor și comunicațiilor au fost sever afectate, în timp ce fluxul de investiții străine directe în alte domenii a rămas neschimbat (sănătate și servicii sociale) sau chiar a crescut (sectorul minier și cel petrolier);

- **Financiar** – declinul în împrumuturile din interiorul companiilor a depășit pe cel din achiziționarea sau vânzarea de acțiuni (în anul 2001 toate componentele financiare ale investițiilor străine directe au scăzut cu aproape 50%);
- **Modalitatea de intrare pe piață** – achizițiile și fuziunile internaționale au scăzut mult mai mult decât investițiile „greenfield”.

În continuare, aceste aspecte vor fi analizate în mod individual, pe baza datelor la nivelul anului 2002.

Aspectul orientării geografice

Declinul investițional mondial a fost foarte răspândit în anul 2002, în 108 din totalul celor 195 țări, fluxul de investiții străine directe a fost mai scăzut decât în anul 2001.

SUA au înregistrat aproape 90% din declinul fluxului de investiții spre țările dezvoltate în anul 2002, această situație fiind la fel ca și în anul 2001. Această involuție spectaculoasă nu trebuie însă absolutizată deoarece ea a fost determinată de ponderea mare în perioada anterioară a componentei de fuziuni și achiziții internaționale care, pe de o parte, au caracter punctiform și deci nerepetabil și, pe de altă parte, sunt foarte puternic influențate de evenimente conjuncturale.

În ceea ce privește regiunile în curs de dezvoltare, cel mai mare declin a fost înregistrat în anul 2002 față de 2001 de Africa (41%).

Fluxurile de investiții străine directe au scăzut în 2002, pentru al treilea an consecutiv, în America Latină și Caraibe, scăderea fiind cu aproape o treime față de anul precedent.

Declinul fluxului de investiții străine directe către regiunea Asia-Pacific (care include și Asia de Vest) a fost relativ mic, respectiv 11%.

În ceea ce privește țările din Europa Centrală și de Est, fluxul de investiții străine directe a crescut cu 15%.

Cu un flux investițional de 53 miliarde dolari, ceea ce a însemnat o medie zilnică de 144 milioane dolari, China a întrecut în anul 2002, SUA (care a înregistrat intrări de doar 30 miliarde dolari), plasându-se pe locul doi mondial în

ceea ce privește intrările de capital străin, după Luxemburg, care însă se află într-o situație particulară datorită regimului fiscal favorabil. China și-a consolidat totodată poziția în exportul mondial de produse manufacturate.

India și Malaiezia au atras investiții străine directe mai mari decât în anul 2001, în timp ce fluxul investițional către America Latină (Argentina, Brazilia, Chile, Mexic, Venezuela) s-a redus.

În Africa, fluxul de investiții străine directe către Maroc și Africa de Sud, cele mai mari țări receptoare în anul 2001, s-a redus considerabil.

În Europa Centrală și de Est, Republica Cehă a înregistrat un flux de investiții străine directe de 9 miliarde dolari, datorită vânzării companiei Transgaz către RWE Germania.

Aspectul sectorial

Fluxul de investiții străine directe către 50 de țări, care luate împreună reprezintă circa 90% din fluxurile mondiale totale, a scăzut cu mai mult de 45% în anul 2002 comparativ cu perioada 1999-2000, atât în sectorul de producție cât și în cel al serviciilor. În același timp, investițiile străine directe în sectorul primar au crescut cu circa 70% în țările în curs de dezvoltare și în țările dezvoltate (tabelul nr. 3).

Tabelul nr. 3

Orientarea fluxurilor de investiții străine directe după domeniul de activitate în perioada 1999 – 2001

(%)

Sector/industrie	1999-2000 (procent mediu anual)		2001	
	Țări dezvoltate	Țări în curs de dezvoltare	Țări dezvoltate	Țări în curs de dezvoltare
Sector primar	2,1	8,9	10,2	7,6
Agricultură, vânătoare, pescuit și silvicultură	0,0	0,5	0,1	0,8
Minerit, extracție, petrol	2,0	8,1	10,1	6,9
Nespecificat	0,1	0,3	-	-
Sector secundar	21,0	30,8	16,6	33,0
Industria alimentară, băuturi și tutun	0,7	2,0	0,9	1,5
Textile, îmbrăcăminte și pielărie	0,5	0,8	-	0,1
Lemn și produse din lemn	0,6	0,2	1,1	0,2
Editare, tipărire și reproducere media	0,5	-	0,7	0,1
Produse petroliere și combustibil nuclear	3,5	0,1	0,3	0,1
Industria chimică	3,1	3,6	2,4	1,5

Sector/industrie	1999-2000 (procent mediu anual)		2001	
	Țări dezvoltate	Țări în curs de dezvoltare	Țări dezvoltate	Țări în curs de dezvoltare
Plastic și mase plastice	0,2	0,1	0,1	0,1
Produse minerale nemetalice	0,5	0,3	0,4	0,3
Metal și articole metalice	1,3	0,8	1,3	0,8
Mașini și echipamente	3,2	4,3	2,0	2,1
Echipament electronic	3,8	4,7	2,3	2,8
Instrumente de precizie	0,1	-	0,1	0,1
Mijloace de transport	1,6	1,4	1,4	1,1
Altele	0,5	1,2	2,5	0,9
Nespecificat	0,8	11,4	2,3	21,3
Sectorul terțiar	71,0	56,3	64,9	54,8
Electricitate, gaz, apă	1,6	4,8	1,0	4,0
Construcții	0,2	0,9	0,4	1,3
Comerț	5,3	8,1	4,9	7,6
Hoteluri și restaurante	0,3	1,2	0,4	1,6
Transport, depozitare și comunicații	12,2	7,9	9,6	11,8
Finanțe	27,5	12,1	20,2	17,0
Activități legate de afaceri	20,6	16,8	20,7	9,9
Sănătate și servicii sociale	-	0,1	0,1	0,1
Activități sociale și personale	0,4	1,2	0,8	1,6
Alte servicii	2,5	2,4	6,1	2,2
Nespecificat	0,4	0,8	0,9	1,2
Operațiuni imobiliare	-	-	0,1	-
Nespecificat	5,8	4,0	8,2	1,0

Sursa: UNCTAD, *World Investment Report*, 2003.

În cazul țărilor dezvoltate se remarcă o creștere conjuncturală a orientării investițiilor către sectorul primar, o reducere a investițiilor către sectorul secundar și terțiar și o creștere a investițiilor în activități nespecificate, fenomen caracteristic perioadelor de semirecesiune sau de incertitudine când are loc o reorientare a investițiilor către activități noi.

În cazul țărilor în dezvoltare orientarea investițiilor pe sectoare a suferit modificări mult mai mici, practic proporțiile rămânând aceleași. Acest fapt se explică prin predominanța investițiilor „greenfield” în cazul acestui grup de țări, ceea ce face ca volatilitatea de la un an la altul să fie mult mai mică decât în cazul țărilor dezvoltate unde predomină fuziunile și achizițiile.

Tot din punct de vedere sectorial, corespunzător nivelului record al investițiilor străine directe pe plan mondial, nivel înregistrat în perioada 1999-2000, cele mai importante fuziuni și achiziții internaționale au fost în domeniul

serviciilor, în special telecomunicații, evoluție confirmată și în anii 2001-2002, deși la un nivel mult mai redus.

Aspectul financiar

Rolul jucat de cele trei componente ale investițiilor străine directe pe plan financiar, respectiv investiții în acțiuni, împrumuturi în interiorul companiilor și profitul reinvestit, a fost în scădere în anul 2002, la fel ca și în anul precedent, însă evoluția acestora nu a fost similară.

Declinul înregistrat în anul 2002 în împrumuturile din interiorul companiilor (77%) a fost mai mare decât cel înregistrat în investițiile în acțiuni (15%). Această evoluție se refera la un număr de 30 de țări, care, luate în ansamblu, reprezintă mai mult de două treimi din fluxurile de investiții străine directe la nivel global.

Aspectul modalității de intrare pe piață

Reducerea mult mai pronunțată a componentei de fuziuni și achiziții s-a datorat reducerii acestui tip de tranzacții în țările dezvoltate, în perioada de cvasi-recesiune. Începând cu anul 2003, se constată o redresare a acestei componente, fapt ce îndreptățește estimarea că, până în 2005–2006, se va atinge din nou nivelul maxim din anul 2000.

Investițiile noi ("greenfield") sunt mult mai stabile față de oscilațiile ciclului economic deoarece ele au la bază strategii de piață pe termen lung care, de regulă, nu iau în considerare situațiile conjuncturale nefavorabile.

3.5. Modificări structurale pe termen lung în fluxurile mondiale de investiții străine directe

Față de modificările conjuncturale prezentate mai sus, modificări care au fost caracteristice anilor 2001 și 2002, fluxurile mondiale de investiții străine directe prezintă și o serie de caracteristici de durată care sunt strâns legate de evoluția procesului de globalizare. Astfel, globalizarea a menținut importanța considerentelor legate de piață în orientarea fluxurilor de investiții străine dar a determinat o creștere a importanței calificării forței de muncă¹.

În continuare, vor fi analizate aceste caracteristici de durată care constituie totodată și niște modificări structurale față de perioadele anterioare².

¹ Peter Nunnenkamp, „Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?”, *Kiel Working Paper* No. 1122, July 2002.

² UNCTAD, „Prospects for FDI Flows, Transnational Corporation Strategies and Promotion Policies: 2004–2007 Global Investment Prospects Assessment (GIPA)” *Research Note* 1, Document TD(XI)/BP/5, 27 April 2004.

Tendința generală de creștere în toate sectoarele de activitate

Stocul mondial de investiții străine directe a crescut în toate industriile și sectoarele de activitate. Dacă în domeniul serviciilor acest stoc a crescut de 5 ori în perioada 1990–2001, chiar și în domeniile agriculturii, forestier, vânătoare și pescuit (care nu sunt în mod tradițional de prim interes pentru investitorii străini) stocul de investiții străine directe a crescut de peste două ori în perioada menționată.

În sectorul primar fluxurile de investiții străine directe sunt determinate în primul rând de existența resurselor naturale în vreme ce în domeniul industriei prelucrătoare și al serviciilor aceste fluxuri sunt influențate de caracteristicile industriale ale țărilor receptoare. În sectorul primar investițiile străine directe sunt concentrate în acele țări care dispun de cantități mari de resurse naturale de primă calitate și la costuri mici.

Țările în curs de dezvoltare care dispun de resurse bogate de materii prime au atras numeroase investiții străine directe din țările dezvoltate, dar ele nu sunt, la rândul lor, prezente internațional cu firme proprii în domeniul sectorului primar.

Industria chimică și electronică dețineau, în 1990, circa 33% din stocurile mondiale de investiții străine directe din domeniul industriei prelucrătoare și și-au redus ușor ponderea la 30%, în anul 2001. Sectorul industriei prelucrătoare este un sector „clasic” pentru investițiile străine directe și, ca atare, nu este la fel de dinamic precum sectorul serviciilor. Această diferență de dinamică a făcut ca majoritatea componentelor (subsectoarelor) industriei prelucrătoare să își reducă ponderea în totalul stocurilor mondiale de investiții străine directe atât în țările dezvoltate, cât și în cele în curs de dezvoltare.

Investițiile străine directe în domeniul serviciilor au fost în mod tradițional concentrate în zona serviciilor financiare și comerciale. Această orientare tradițională a reflectat expansiunea internațională timpurie a companiilor comerciale, precum și expansiunea băncilor internaționale care își urmau clienții în străinătate. Aceste două subsectoare continuă să fie dinamice, dar alte subsectoare ale serviciilor precum producerea și distribuirea energiei (care a cunoscut o creștere de 13 ori a stocului de investiții străine directe în perioada 1990 – 2001), telecomunicațiile (care au cunoscut o creștere de 15 ori în aceeași perioadă) sau serviciile pentru afaceri (cu o creștere de 9 ori) sunt evident noile zone de interes.

Alte subsectoare foarte dinamice din domeniul serviciilor includ serviciile medicale (inclusiv serviciile sociale) și educația: stocul de investiții străine directe corespunzător acestor activități este încă redus, dar el a cunoscut o creștere de 12 ori și respectiv de 5 ori, în perioada 1990–2001.

Ca urmare a mutațiilor enunțate mai sus, ponderea subsectoarelor de servicii financiare și comerciale în stocul mondial de investiții străine directe

aferent serviciilor a scăzut de la 65% în 1990 la 45% în anul 2001, în vreme ce noile subsectoare menționate și-au sporit ponderea de la 17% la 44%.

Declinul relativ al sectoarelor clasice și creșterea ponderii sectorului serviciilor

De-a lungul ultimelor decenii, investițiile străine directe în sectorul serviciilor au crescut continuu astfel încât, la sfârșitul anului 2003, acestea reprezentau circa 60% din stocul mondial, față de mai puțin de 50% cât reprezentau cu un deceniu în urmă.

Ponderea sectorului industriei prelucrătoare a scăzut în stocul mondial de investiții străine directe de la peste 40% în 1990 la 35% în anul 2003, o tendință similară fiind întâlnită în cazul sectorului primar (explorarea și exploatarea resurselor naturale) a cărui pondere a scăzut de la 10% la circa 6% în aceeași perioadă de timp.

Creșterea ponderii investițiilor străine directe în sectorul serviciilor este un corolar a două fenomene care s-au manifestat în economia mondială:

- creșterea ponderii acestui sector în țările cu economie de piață dezvoltate unde el reprezintă peste 66% din Produsul Intern Brut;
- deschiderea către investițiile străine directe în sectorul serviciilor a majorității economiilor lumii.

Tendința de creștere a fluxurilor de investiții străine directe în domeniul serviciilor este determinată, pe de altă parte, chiar de caracteristicile intrinseci ale acestora:

- serviciile nu pot fi „exportate” într-un mod similar mărfurilor;
- serviciile nu pot fi stocate, ci trebuie produse și consumate pe piețele cărora se adresează.

O altă cauză, care se adaugă celor enunțate mai sus, este aceea că, în multe țări ale lumii, există reglementări legale care cer ca furnizorii de servicii să fie localizați în țara respectivă. Pe de altă parte, societățile transnaționale cu activități de producție și-au înființat, în multe cazuri, filiale în străinătate în domeniul serviciilor (mai ales a celor de comerț și financiare) care să sprijine activitățile lor de pe piețele respective.

Un alt factor care a contribuit la tendința de creștere a fluxurilor de investiții străine în domeniul serviciilor a fost reprezentat de evoluția dinamică a sectorului industriilor informatice și de comunicații (IT & C) care au favorizat expansiunea internațională a serviciilor și formarea de rețele internaționale în domeniu (de exemplu în cazul așa-numitelor „call centers” – centre de suport post-vânzare).

În cadrul sectorului serviciilor se poate remarca o modificare a orientării fluxurilor de investiții străine directe. Destinațiile „clasice” – serviciile de comerț și financiare – domină încă orientarea investițiilor străine directe, dar pe ansamblu are loc o reorientare către sectoare mai dinamice precum utilitățile (în mod special distribuția de electricitate, gaze și apă), telecomunicații, servicii legate de

derularea afacerilor (servicii imobiliare, închirieri de mașini și utilaje, activități informatice, cercetare-dezvoltare și advertising).

Principala sursă de formare a stocurilor de investiții străine directe pentru toate sectoarele de activitate este reprezentată de țările dezvoltate. Țările în curs de dezvoltare și cele în tranziție au o pondere de sub 10% din totalul stocurilor de investiții străine directe.

Deosebiri structurale ale stocului de investiții străine directe pe grupe de țări

Investițiile străine directe din multe industrii își au deopotrivă sursa și destinația în țările dezvoltate deoarece aceste țări reprezintă principalele piețe mondiale. Unele excepții sunt totuși întâlnite: în domeniul construcțiilor, stocul de investiții străine directe din țările în dezvoltare este mai mare decât în țările dezvoltate, iar în domeniul utilităților (energie, gaze, apă) cele două stocuri (cel din țările dezvoltate și cel din țările în dezvoltare) sunt comparabile.

În majoritatea subsectoarelor industriei prelucrătoare stocul de investiții străine directe din țările în curs de dezvoltare este de câteva ori mai mic decât în țările dezvoltate, dar tendința este de reducere a acestor decalaje. În anul 1990, stocul de investiții străine directe din țările în curs de dezvoltare reprezenta circa 20% din stocul țărilor dezvoltate. În anul 2001, același stoc reprezenta circa 50%, deci decalajul s-a redus.

Această tendință de reducere a decalajului dintre stocul de investiții străine directe din industria prelucrătoare din țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare s-a manifestat mai ales în domeniul industriei alimentare și a băuturilor, industria tutunului, prelucrării lemnului, mașinilor și echipamentelor, industria petrolului și a cărbunelui.

Concluzii

Globalizarea și regionalizarea reprezintă, fără îndoială, tendința dominantă a evoluției relațiilor economice și politico-diplomatice internaționale, la început de secol și mileniu.

Oamenii de știință, analiști și experți în domeniul relațiilor internaționale, acreditează opinia conform căreia la baza procesului de globalizare și de integrare regională se află două fenomene și anume: unul de natură tehnologică și informațională; celălalt de esență economică – reflectat de reducerea sau înlăturarea barierelor naționale din calea fluxurilor internaționale de mărfuri, servicii, tehnologie și capital.

Noile dimensiuni ale globalizării și integrării regionale și impactul acestui fenomen asupra vieții economice și sociale la nivel național incumbă responsabilități majore cercetării academice românești în demersul de evaluare și regândire a oportunităților de dezvoltare a României, în contextul procesului de

integrare deplină în structurile euroatlantice și de reșezare, la o nouă scară de valori, în circuitul economic și politico-diplomatic internațional.

În această perspectivă, autorii studiului au luat în calcul: necesitatea unei mai adânci radiografii asupra raporturilor de interdependență între globalizare și integrare regională; rolul deosebit de important al cooperării economice internaționale în strategia dezvoltării; impactul procesului de integrare regională asupra membrilor organismelor integraționiste (regionale și subregionale), implicit asupra terților; coordonatele definitorii ale parteneriatelor în dezvoltare (Parteneriatul Transatlantic; Parteneriatul Euromediteranean); locul și rolul Investițiilor Străine Directe (ISD) și al Societăților Transnaționale (STN) în procesul de globalizare (dimensiunea mondială a ISD; orientarea geografică a fluxurilor; destinația la nivelul principalelor sectoare și ramuri ale economiei) și efectele ISD asupra revitalizării economiilor naționale, inclusiv prin transferul de tehnologii performante către țările în tranziție spre economia de piață și țările în curs de dezvoltare; evoluția economiilor și a relațiilor de cooperare la ansamblul regiunii Mării Negre (importanța strategică a regiunii și economiile emergente; dinamica comerțului exterior al țărilor membre ale Organizației Economice a Mării Negre; obiective prioritare – de interes regional – în domeniul infrastructurii de transport și telecomunicații).

Procesele de integrare și cooperare regională și interregională au, în general, efecte benefice asupra tuturor participanților – țări dezvoltate, dar mai ales țări în curs de dezvoltare, confruntate în continuare cu mari dificultăți materiale și financiare, cu deficite ale balanțelor comerciale și de plăți și cu un nivel ridicat al datoriei externe. În acest context, o mai bună conjugare a efortului propriu cu asistența internațională (tehnică și financiară) ar putea permite acestor țări să se integreze mai rapid și eficient în economia mondială.

Trebuie să evidențiem faptul că încep să funcționeze, în mai mare măsură, unele *mecanisme de armonizare a politicilor economice naționale și regionale cu reglementările internaționale* în domeniul liberalizării fluxurilor comerciale, investiționale și tehnologice, precum și în sfera componentei ecologice a dezvoltării.

În viziunea noastră, acordurile regionale-concretizate prin accentuarea procesului de dezvoltare a schimburilor comerciale și de realizare a unor importante obiective economice de interes național și regional – reprezintă o complementaritate și nu intră în contradicție cu dimensiunile majore ale globalizării.

În această concepție se încadrează și reflecțiile autorilor privind necesitatea obiectivă a dezvoltării relațiilor de cooperare între țări situate în spațiul central și sud-est european, fenomen ce nu reprezintă o alternativă la procesul obiectiv de integrare a acestor țări în Uniunea Europeană ci o complementaritate pe linia eforturilor de modernizare și eficientizare a economiilor. De reliefat faptul că, în ultimii ani, comunitatea internațională a inițiat proiecte majore

pentru dezvoltarea economică și socială la ansamblul acestei importante regiuni a lumii, cu efecte favorabile asupra statuării unui climat de securitate regională.

În opinia autorilor, *procesele de cooperare regională-inițiate în regiunea Mării Negre* ("Organizația Cooperării Economice a Mării Negre", GUUAM; CSI) și accentuate la nivelul economiilor de piață emergente din această zonă – *vor da o nouă dimensiune relațiilor economice, cultural-științifice și politico-diplomatice la scara spațiului geoeconomic Dunăre-Marea Neagră, cu extensie spre spațiul euromediteranean.*

Considerăm că *inițiativele României la nivelul anilor 1990-2004 privind intensificarea participării la circuitul economic în Europa Centrală și de Sud-Est* se înscriu pe coordonatele definitorii ale edificiului economic și politico-diplomatic realizat între cele două războaie mondiale și reflectat de arhitectura celor două organisme regionale – „Înțelegerea Balcanică” și „Mica Înțelegere” – în cadrul cărora diplomația românească a avut un rol fundamental. La ansamblul regiunii Dunăre-Marea Neagră se reliefează, fără îndoială, importante mutații sistemice și obiective comune, pentru dezvoltarea economico-socială în perspectiva creării unui cadru viabil de securitate regională și globală.

Bibliografie

Documente publicate

Handbook of Economic Integration and Cooperation Groupings of Developing Countries, United Nations, vol. 1, New York and Geneva, 1996.

IMF – *World Economic Outlook*, 2003-2004, Washington, D.C.

UNCTAD, „Prospects for FDI Flows, Transnational Corporation Strategies and Promotion Policies: 2004–2007 Global Investment Prospects Assessment (GIPA)”, *Research Note 1*, Document TD(XI)/BP/5, 27 April, 2004.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, New York and Geneva, 2001.

UNCTAD, *World Investment Report 2002*, Geneva, 2002.

UNCTAD, *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, New York and Geneva, 2003.

World Bank, *Globalization, Growth and Poverty*, Washington, D.C. 2002.

World Bank, *Local Dynamics in an Era of Globalization*, Oxford University Press, 2000.

World Bank, *PREM Economic Policy Group and Development Economics Group*, April 2000.

World Bank, *Trade: Towards Open Regionalism*, Washington, D.C. 1998.

World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington, D.C. 2003.

Cărți, studii, articole

- Arnott Robert: The Investment World of the 1990s: Reflection on the Future", în Frank Fabozzi (coord.): *Portofolio&Investment Mangement*, Chicago, Probus, 1989.
- Asmus Ronald D., Jackson Bruce P., „The Black Sea and the Frontiers of Freedom”; www.policyreview.org/jun04/asmus_print.html.
- Barlett Christopher și Ghoshai Sumantra, *Transnational Management*, 2nd edition, Chicago, Irwin, 1995.
- Buckley P.J. și Ghauri P.N. (coord.), *The Internationalization of the Firm*, 2nd edition, London, International Thomson Business Press, 1999.
- Castells M., *The Rise of the Network Society*, Blackwell Publishers, 1996.
- Daniels J.D. și Radebaugh L.H., *International Business: Environments and Operations*, 7th edition, Addison Wesley Publishing Company, Inc., 1995.
- Davidson W., „The Location of Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects”, *Journal of International Business Studies*, 1980, p. 9-22.
- Dessler G., *Managing Organization in an Era of Change*, New York, Dryden Press/Harcourt Brace College Publishers, 1995.
- Dunning John, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham/England, Addison-Wesley Publishing Company, 1993.
- Eiteman David K.; Stonehill Arthur I. și Moffett Michael H., *Multinational Business Finance*, 9th edition, Boston, Addison-Wesley Publishing Company, 2001.
- Gamble C., *Timewalkers: The Prehistory of Global Colonization*, London, Sutton, 1994.
- Ghoshal Sumantra, „Global Strategy: An Organizing Framework”, *Strategic Mangement Journal*, nr. 8, 1987.
- Govindarajan V. și Gupta A., „Setting a course for the New Global Landscape”, în: *Mastering Global Business, Number One of Ten*, martie 1998 (supliment Financial Times).
- Hatem Fabrice, Mugione Fiorina, *International Investment: Towards the year 2001*, UNCTAD 1997. Studiu realizat de UNCTAD în colaborare cu Invest in France, DATAR și Arthur Andersen.
- Hill Charles W.L., *Global Business Today*, Boston, Irwin/McGraw-Hill, 1998.
- Hirst P. și Thompson G., *Globalization in Question: The International economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge, Polity Press, 1996.
- Hout T.; Porte M. și Rudden E., *How Global Firms Win Out*, Harvard Business Review, September-October, 1995.

- Iliescu Ion, *Integrare și globalizare. Viziunea românească*, Editura Presa Națională, București, 2003.
- Isărescu Mugur, *Reflecții economice*, Centrul Român de Economie Comparată și Consensuală, Editura Expert, București, 2001.
- Korten D., *Corporațiile conduc lumea*, București, Editura Antet, 1997.
- Lessard Donald R., „Global Competition and Corporate Finance în the 1990s”, în *Journal of Applied Corporate Finance*, Winter 1991, p. 59-72.
- Levitt Theodore, „The Globalization of Markets”, *Harvard Business Review*, May 1983.
- Levitt Theodore, „The Globalization of Markets”, *Harvard Business Review*, May/June 1983.
- MacShane D., *Fabian Pamphlet* No. 575, 1996.
- Mazilu A.: „Transnaționalele. Sfidări și șanse ale globalizării”, în *Conjunctura economiei mondiale*, Institutul de Economie Mondială, 1996.
- Miron Dumitru și colectiv: *Economia integrării europene*, Editura ASE, București, 2000.
- Moldoveanu Marcel, *Europa-Maghreb în arhitectura globală*, Editura Expert, București, 2002.
- Moldoveanu Marcel, *Integrare regională și globalizare*, Editura Expert, București, 2003.
- Moldoveanu Marcel, *Mersul lumii la cumpăna dintre milenii*, Centrul Român de Economie Comparată și Consensuală, Editura Expert, București, 2003.
- Murgescu Costin, *Japonia în economia mondială*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1985.
- Nunnenkamp Peter, „Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?”, *Kiel Working Paper* No. 1122, July 2002.
- Ohmae K., *The Borderless world: Power and Strategy in the Interlinked economy*, London, Fontana, 1990.
- Onis Ziya, „Turkey and post-soviet states: potential and limits of regional power influence”, *Middle East Review of International Affairs*, Vol. 5, No. 2 (Summer 2001).
- Robertson R., *Globalization: Social Theory and Global Culture*, London, Sage, 1992.
- Scholte J.A., *Globalization and Collective Identities*, în J. Krause și N. Renwick (coord.): *Identities in International Relations*, London, Macmillan, 1996.

- Scholte J.A., „The Globalization of World Politics”, în S. Smith și J. Baylis (coord.): *The Globalization of World politics – An Introduction to International Relations*, Oxford, Oxford University Press, 1997.
- Siebert H., „Towards Global Competition: Catalysts and Constraints”, *Working Papers* nr. 897, Kiel Institute of World Economics, decembrie 1998.
- Simai Mihaly, „Globalisation, multilateral cooperation and the development process”, *Working Papers*, nr. 63, Budapest, 1999.
- Steger U. (coord.), „Discovering the New Patern of Globalization”, Report of the Landenburg Kolleg *Understanding and Shaping Globalization*, Gottlieb Daimler und Karl Benz – Stiftung, Landenburg, 1998.
- Sută Nicolae, *Comerț și politici comerciale contemporane*, Editura Eficient, București, 2000.
- Wei Annie, „B40 Management School”, [www/lancaster.ac.uk](http://www.lancaster.ac.uk).
- Weiss T.G., *The United Nations and Changing World Politics*, Boulder/Colorado, Westview, 1994.
- Weizsacker Carl Ch., *Logica globalizării*, Editura V. Rupecht, Göttingen, 1999.
- Zu Kweon Kim, *The influence of globalization process on Restructuring FDI Strategy*, Texas A&M University Corpus-Christy, USA, 2002.

Periodice

- Le Monde Diplomatique* – colecție, Paris, 2002-2004.
- Revue des études sud-est européennes*, Tome XXXV, nr. 1-2, Editura Academiei Române, București, 1997.
- Conjunctura economiei mondiale*, Institutul de Economie Mondială, București, 2002, 2003, 2004.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 137-138-139/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE ECONOMIA INDUSTRIEI ȘI SERVICIILOR

PRIORITĂȚILE POLITICILOR
AGRICOLE ȘI RURALE
ROMÂNEȘTI ÎN PERSPECTIVA
ADERĂRII LA
UNIUNEA EUROPEANĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Volumul de față prezintă tema
“Analiza situației actuale economice și
identificarea factorilor de competitivitate”
realizată de Centrul de Economia Industriei și Serviciilor
în cadrul

Programului Național de Cercetare CERES.

Proiectul Institutului Național de Cercetări Economice al Academiei Române
„**Elaborarea analizelor macroeconomice și a analizelor economico-sociale
sectoriale pentru fundamentarea planului național de dezvoltare
(PND) 2007-2013**”.

Program prioritar CERES – PP 14

Coordonator:
dr. Marius BULEARCĂ

CUPRINS

Capitolul 1. ANALIZA SECTORULUI INDUSTRIAL: TENDINȚE INTERNE VS. TENDINȚE EXTERNE	703
1.1. Evaluarea generală a stării economiei românești și a progreselor înregistrate pe calea reformei economice	703
1.2. Tendințe în modificările structurale din industrie în perioada 1990-2001 ..	707
1.3. Tendințe în orientarea selectivă a investițiilor către sectoarele industriale	711
1.4. Competitivitatea sectoarelor industriale românești pe piețele internaționale și perspectivele de dezvoltare a acestor sectoare	716
1.5. Reflectarea competitivității sectoarelor industriei prelucrătoare în comerțul exterior al României	724
1.6. Potențialul de dezvoltare a sectoarelor industriale	727
Bibliografie	728
Capitolul 2. FACTORI DE COMPETITIVITATE A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI	730
2.1. Conceptul de competitivitate – precizări noționale și clarificări conceptuale.....	730
2.2. Câteva concluzii rezultate din cercetările efectuate	737
2.3. Modelul „celor nouă factori”	738
2.4. Factori determinanți ai competitivității și evoluția lor în timp	738
Bibliografie	744
Capitolul 3. ANALIZA SECTORULUI DE EXTRAȚIE A CĂRBUNELUI ȘI A MINEREULUI DE URANIU	747
3.1. Cărbune	747
3.2. Minereu de uraniu.....	751
Bibliografie	757
Capitolul 4. ANALIZA SECTORULUI EXTRACTIV AL HIDROCARBURILOR.....	758
Bibliografie	767
Capitolul 5. CONDIȚIA ACTUALĂ A SECTORULUI DE EXTRAȚIE A MINEREURILOR NEFEROASE ÎN ROMÂNIA	769
Capitolul 6. ANALIZA SECTORULUI ENERGETIC.....	782
6.1. Industria de producere a energiei electrice.....	782
6.2. Eficiența energetică	786

6.3. Surse regenerabile	788
Bibliografie	791
Capitolul 7. ANALIZA SECTORULUI IMM PE DOMENII DE ACTIVITATE	793
7.1. Formarea de noi afaceri, rata de supraviețuire și performanțele sectorului IMM.....	793
Capitolul 8. INVESTIȚIILE STRĂINE ÎN ROMÂNIA	805
8.1. Cum operează investitorul străin?	805
8.2. Comparația problematicii investițiilor directe din România cu situația din Cehia, Polonia și Ungaria	811
8.3. Investițiile de portofoliu	812
Capitolul 9. PREZENTAREA GEOGRAFICĂ A ROMÂNIEI – ANALIZĂ ECONOMICĂ LA NIVEL REGIONAL.....	816
Capitolul 10. ANALIZA FENOMENULUI URBANIZĂRII ȘI A DISPARITĂȚILOR URBAN-RURAL.....	829
10.1. Caracteristici evolutive ale fenomenului de urbanizare în România. Disparități urban – rural	829
10.2. Disparități în dezvoltarea teritorială și regională și soluții de remediere.....	832
10.3. Diferențe urban-rural.....	837
10.4. Concluzii.....	845

CAPITOLUL 1

ANALIZA SECTORULUI INDUSTRIAL: TENDINȚE INTERNE VS. TENDINȚE EXTERNE

Corneliu RUSSU

Evoluția, tendințele care s-au manifestat în modificările structurale ale sectorului industrial din România, factorii determinanți ai acestor modificări și perspectivele lor viitoare reprezintă un complex de elemente a căror analiză aprofundată permite desprinderea unor învățăminte esențiale din experiența trecută dobândită în procesul de reformă, precum și conturarea unor direcții strategice pe care să se dezvolte economia românească în continuare. O asemenea analiză, în fapt un exercițiu de o complexitate deosebită, constituie punctul de pornire indispensabil și mai solicitant al demersului de identificare a perspectivelor de dezvoltare a sectoarelor industriale, de evaluare a potențialului lor competitiv existent deja sau insuficient valorificat și de prefigurare a acțiunilor majore care vor trebui întreprinse pentru relansarea industriei românești și dobândirea de către aceasta a atributelor de modernitate, eficiență înaltă și competitivitate superioară.

Pentru a fi cu adevărat relevantă, analiza condiției actuale a industriei românești și a principalilor factori care i-au determinat evoluția în ultimul deceniu și jumătate trebuie efectuată în contextul concluziilor privind starea economiei naționale, principalele zone de manifestare a punctelor forte și a slăbiciunilor acesteia, precum și a resorturilor care le-au determinat.

1.1. Evaluarea generală a stării economiei românești și a progreselor înregistrate pe calea reformei economice

Un reper de referință în efectuarea acestei evaluări îl constituie Raportul anual pe anul 2003 privind progresele României pe calea integrării în Uniunea Europeană¹, care sintetizează aprecierea generală a Comisiei Europene potrivit căreia „România poate fi considerată ca o economie de piață funcțională o dată ce un progres semnificativ a fost făcut în mod decisiv. În același timp, este necesară implementarea viguroasă și susținută a programului de reformă structurală pentru a face ca România să fie capabilă să înfrunte presiunea concurențială și forțele pieței în cadrul Uniunii pe termen apropiat” (pag. 44). În esență, economia de piață funcțională presupune că prețurile și comerțul sunt

¹ Commission of the European Communities. "2003 Regular Report on Romania's Progress Towards Accession", COM(2003).

liberalizate, iar sistemul juridic în vigoare, inclusiv partea privind drepturile de proprietate, este riguros aplicat și respectat. Aprecierea este făcută în lumina orientărilor Consiliului European de la Copenhaga, din iulie 1993, care precizează că dobândirea calității de membru al Uniunii Europene reclamă existența unei economii de piață funcționale și capacitatea de a înfrunta cu succes presiunea concurențială și forțele pieței în cadrul Uniunii.

În concluziile finale ale raportului se subliniază aprecierea că România a progresat constant în abordarea priorităților și inițierea măsurilor corespunzătoare precizate în Parteneriatul de Aderare revizuit cu privire la criteriile economice. Creșterea economică din ultimii ani a fost însoțită de accentuarea stabilității economice, deși anumite riscuri macroeconomice au apărut în ultima vreme. Principalele eforturi trebuie orientate spre intensificarea reformei structurale, creșterea capacității de aplicare a prevederilor acquis-ului comunitar și a potențialului autorităților publice de a-și îndeplini angajamentele asumate în procesul de negociere.

Unele caracteristici definitorii ale economiei românești în stadiul actual, desprinse din lucrările cercetătorilor români și ale unor organisme internaționale, precum și din raportul menționat al Comisiei Europene, sunt sintetizate în continuare.

- **Creșterea economică**, începută timid în anul 2000, a continuat constant, înregistrându-se în 2002 o creștere a PIB de 4,9%, iar în 2003 de 4,3%, ceea ce a permis accentuarea stabilității economice, reducerea inflației peste nivelul prevăzut și menținerea ratei șomajului sub 10%. În anul 2003, formarea brută de capital raportată la PIB a fost de circa 21%, datoria brută, în străinătate raportată la PIB de circa 22%, iar ponderea exportului de bunuri și servicii în PIB de peste 35%, cifre relevante care atestă progresele economice făcute. Deficitul de cont curent a avut o evoluție fluctuantă: în 2001 a reprezentat 5,5% din PIB, s-a micșorat în 2002 la 3,4% datorită reducerii semnificative a deficitului comercial la bunuri și servicii, și s-a înrăutățit din nou în 2003, ca efect al creșterii importului de bunuri.
- **Ajustările structurale** avute în vedere au fost permanent grevate de teama de costuri sociale și politice ridicate, ceea ce a redus simțitor extinderea și profunzimea lor și a menținut decalajul dintre discursul politic reformist și angajat și aplicarea programelor de restructurare, ezitantă și frecvent nefinalizată. Amploarea insuficientă a restructurării întreprinderilor este reflectată, printre altele, și de nivelul relativ scăzut și aproximativ constant al ratei șomajului (potrivit definiției Biroului Internațional al Muncii). Media populației ocupate în industrie s-a redus totuși cu mai mult de 15%, iar forța de muncă ocupată în întreprinderile cu capital de stat s-a redus cu aproape 20%, dovedind că restructurările tehnologice și organizatorice ale unităților industriale au determinat diminuarea excesului de

personal preluat din regimul anterior și creșteri sensibile ale productivității muncii în unele sectoare.

- **Disciplina financiară a întreprinderilor** continuă să constituie o problemă nerezolvată, măsurile destinate întăririi ei trebuind să se concentreze asupra cauzelor arieratelor și asupra funcționării sectorului energetic. Problema este localizată precumpănitor în sectorul întreprinderilor publice, în ciuda încercărilor repetate de a reduce numărul celor rău-platnice și în condițiile creșterii continue a dimensiunilor și contribuției sectorului privat (ponderea acestuia din urmă în PIB a crescut de la 45,3% în 1995 la 65,5% în 2000 și la 66,8% în 2002; la sfârșitul anului 2001, unitățile cu capital majoritar sau integral privat acopereau peste 70% din forța de muncă, cifra de afaceri și exportul total). Comparativ cu această contribuție substanțială a sectorului privat la nivelul unor indicatori de rezultate – cifra de afaceri și exportul –, sectorul public continuă să fie preponderent în nivelul unor indicatori de efort (acoperă peste 40% din investițiile întreprinderilor și circa 75% din totalul activelor tangibile).

Fără continuarea hotărâtă a acțiunilor de privatizare sau lichidare a marilor întreprinderi generatoare de pierderi, precum și de întărire a disciplinei financiare, de colectare a taxelor și impozitelor de la rău-platnici, rolul reglator al mecanismului prețurilor va fi în continuare stânjenit, alocarea după criterii economice a resurselor va fi distorsionată; drept urmare, și modificările structurale destinate să sporească forța competitivă a industriei românești vor întârzia să se producă la dimensiunile necesare.

- **Privatizarea unităților economice** – ca formă de restructurare a regimului de proprietate – s-a accelerat, deși s-au înregistrat întârzieri semnificative ale realizărilor comparative cu termenele prevăzute în agenda autorităților publice, îndeosebi în sectorul energetic. Întârzierile sunt explicate, în primul rînd, prin incapacitatea autorităților publice de a depăși obstacole de natură politică și socială (lipsa de claritate și stabilitate a cadrului juridic, transparența deficitară a procesului de privatizare, interesele divergente ale diferitelor grupuri de presiune); la aceasta s-au adăugat lipsa de atractivitate a numeroase întreprinderi, nestructurate adecvat și împovărate de mari datorii, precum și frecvențele schimbări ale metodelor de privatizare și ale cadrului instituțional creat pentru coordonarea acestui proces. În numeroase cazuri, evoluția postprivatizare a întreprinderilor a fost nesatisfăcătoare, datorită, îndeosebi, neonorării de către investitori a obligațiilor asumate prin contractul de privatizare și managementului neperformant; de exemplu, în perioada decembrie 2001 – iunie 2003, 72 de întreprinderi au revenit în proprietatea Agenției pentru Privatizare și Administrarea Participațiilor Statului, ca urmare a eșecului cumpărătorilor de a se achita de obligațiile asumate în momentul privatizării.

- **Imperativul îmbunătățirii în continuare a mediului de afaceri și a climatului favorabil investițiilor** este evident. Acțiunile necesare pe acest plan privesc asigurarea stabilității cadrului juridic și reglementativ, eliminarea incertitudinilor care încă persistă privind drepturile de proprietate, asigurarea interpretării nediscreționare a prevederilor legale referitoare la taxe, îmbunătățirea previziunilor instituționale privind intrarea pe și ieșirea de pe piață, impunerea fermă a disciplinei de piață în întreaga economie.

Realizarea acestor obiective va contribui la îmbunătățirea nivelului și calității investițiilor efectuate, în condițiile în care formarea brută a capitalului fix a fost în medie de 19% în perioada 1997-2000, iar rata investițiilor a atins 19% din produsul intern brut în anul 2001 (după ce fusese de 21,2% în 1997 și 17,7% în 1999). Investițiile în industrie au reprezentat 39,5% în anul 2000 și 40,0% în anul 2001 din volumul total pe economia națională, scăzând sensibil față de nivelurile din anii precedenți (45,6% în 1998, 44,3% în 1999).

- **Restructurarea sectoarelor industriale și a întreprinderilor** a fost, adesea, incompletă și s-a desfășurat în lipsa unei viziuni strategice judicioase. Unele sectoare industriale – textile, încălțăminte, mobilă, echipamente electrice – au cunoscut ajustări structurale mai profunde ca urmare a adoptării unor politici agresive de restructurare, posibil de aplicat în condițiile privatizării lor mai rapide. Progrese semnificative pe calea restructurării s-au înregistrat și în sectorul minier și în construcțiile navale; în alte sectoare însă, prezența a numeroase întreprinderi generatoare de pierderi, cu valoare adăugată negativă, care au supraviețuit cu restructurări minime sau fără restructurări grație sprijinului guvernamental direct sau indirect, a determinat înrăutățirea semnificativă a situației sectoarelor respective și le-a împiedicat să se ajusteze adecvat pentru a-și îmbunătăți competitivitatea.

Intervenția guvernamentală pentru susținerea acestor întreprinderi prin exonerarea lor de la rigorile disciplinei pieței a îmbrăcat forme diverse, care s-au etalat de la subvenții bugetare explicite la forme mult mai puțin transparente – controlul prețurilor pentru intrările principale în anumite sectoare, anularea datoriilor, acceptarea creșterii arieratelor interîntreprinderi, aplicarea de măsuri fiscale și comerciale discriminatorii, acordarea de garanții pentru împrumuturi. Efectul acestor măsuri distorsionante pentru funcționarea normală a mecanismelor de piață, deși în diminuare sensibilă în ultimii ani, continuă să greveze în măsură însemnată procesul de restructurare reală a industriei românești.

Aspectele trecute sintetic în revistă gravitează în jurul aceluiași coordonate majore de acțiune – accelerarea privatizării și restructurării întreprinderilor, îmbunătățirea mediului de afaceri și a climatului investițional prin asigurarea stabilității cadrului legislativ, a transparenței afacerilor, impunerea de constrângeri bugetare tari tuturor întreprinderilor de stat și închiderea celor generatoare de pierderi, eradicarea corupției și a birocratismului, promovarea investițiilor

imateriale. Aspectele subliniate rezultă și din pozițiile exprimate de numeroși specialiști români – academicieni, cadre universitare, cercetători, practicieni din activitatea economică -, care au subliniat de mulți ani, în publicații și exprimări de opinii, imperativul angajării hotărâte în acțiuni ample și coerente în direcțiile menționate¹. Corespondența opiniilor experților Uniunii Europene, concretizate în Raportul menționat, și ale majorității specialiștilor români asigură baza de referință necesară pentru conturarea direcțiilor de creștere a competitivității activității industriale, în lumina prevederilor Foii de parcurs elaborată de Comisia Europeană pentru România și aprobată la reuniunea Consiliului European de la Copenhaga din decembrie 2002.

În lumina prevederilor acestui document de referință și ale Politicii industriale a României, aprobată prin HG nr. 657/2002 (care a constituit baza tehnică a documentului de poziție pentru Capitolul 15 – Politica industrială, prezentat la conferința de aderare România – UE din 30 iulie 2002, când capitolul a fost deschis și închis provizoriu), se pot identifica principalele tendințe manifestate în industria românească după anul inițierii reformei economice, 1990, și evidenția influența resorturilor acestor tendințe, în scopul prefigurării direcțiilor majore de acțiune pentru accelerarea schimbărilor necesare în continuare.

1.2. Tendințe în modificările structurale din industrie în perioada 1990-2001

Tabloul modificărilor produse în configurația structurală a industriei după anul 1990, care au afectat în măsură diferită activitățile industriale componente, este furnizat de cifrele următoarele.

¹ Este suficient să amintim printre cele mai reprezentative elaborate în acest sens: lucrările ample pe domenii, sectoare și probleme elaborate în cadrul Comisiei de fundamentare a Strategiei naționale de dezvoltare economică a României pe termen mediu, adoptată printr-o Declarație semnată de toate partidele politice și prezentată la Bruxelles la 20 martie 2000; lucrările elaborate și dezbaterile desfășurate în cadrul programului prioritar al Academiei Române ESEN 2 (Grupul de reflecție Evaluarea Stării Economiei Naționale – Un proiect deschis "Probleme ale integrării României în Uniunea Europeană. Cerințe și evaluări", coordonat de Secția de Științe Economice, Juridice și Sociologie a Academiei Române), sintetizate în 38 de volume apărute în anii 2001-2002, dintre acestea unele (numerele 6,7 etc.) având legătură nemijlocită cu problematica dezvoltării industriei românești în perspectiva integrării; "Pre-Accession impact Studies", elaborate în cadrul programului PHARE al Uniunii Europene RO 9907-02-01 și editate în anul 2002 sub egida Institutului European din România, unele dintre acestea – 4, 5, 6, 8, 9, 13, B-1, B1-3, B1-4, B1-6, B1-7 – având legătură nemijlocită sau indirectă cu aceeași problematică a situației actuale și a perspectivelor de evoluție a industriei românești.

Tabelul nr. 1

Structura producției industriale pe activități, în anii 1990, 1995 și 2001

-%-

Cod CAEN	Activități (diviziuni CAEN)	1990	1995	2001
	Total industrie	100	100	100
	Industria extractivă	8,8	6,9	5,7
10	Extracția și prepararea cărbunelui	1,1	2,2	1,3
11	Extracția petrolului și a gazelor naturale	6,7	3,6	3,8
14	Alte activități extractive	0,9	1,0	0,6
	Industria prelucrătoare	85,8	80,5	79,7
15	Industria alimentară și a băuturilor	14,4	16,3	14,3
16	Industria tutunului	0,5	0,5	1,6
17	Industria textilă și a produselor textile	6,8	3,2	2,1
18	Industria confecțiilor de îmbrăcăminte	3,6	2,6	3,6
19	Industria pielăriei și încălțămintei	1,9	1,5	1,4
20	Industria de prelucrare a lemnului (exclusiv mobilă)	1,6	1,9	2,5
21	Industria celulozei, hârtiei și cartonului	1,2	1,2	1,0
22	Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport	0,3	1,1	1,3
23	Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunilor și tratarea combustibililor nucleari	6,9	7,7	10,8
24	Industria chimică și a fibrelor sintetice și artificiale	7,3	8,7	6,3
25	Industria de prelucrare a cauciucului și a maselor plastice	2,6	2,1	1,7
26	Industria altor produse din materiale nemetalice	3,5	3,8	3,3
27	Industria metalurgică	8,5	10,4	13,2
28	Industria construcțiilor metalice și a produselor din metal (exclusiv mașini, utilaje, instalații)	4,1	2,8	2,5
29	Industria de mașini și echipamente	9,3	5,8	3,7
30	Industria de mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	0,5	0,2	0,2
31	Industria de mașini și aparate electrice	2,5	2,0	1,9
32	Industria de echipamente, aparate radio, televiziune și comunicații	0,8	0,9	0,6
33	Industria de aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie	1,1	0,4	0,5
34	Industria mijloacelor de transport rutier	3,7	3,0	2,5
35	Industria altor mijloace de transport	2,3	1,5	1,9
36	Producția de mobilier și alte activități neclasificate	2,2	2,6	2,3
37	Recuperarea deșeurilor și a resturilor de materiale reciclabile	0,2	0,3	0,5
	Energie electrică și termică, gaze și apă	5,2	12,6	14,6
40	Producția, transportul și distribuția de energie electrică și termică, gaze și apă caldă	5,0	11,6	13,8
41	Gospodărirea resurselor de apă, captarea, tratarea și distribuția apei	0,2	1,0	0,8

Sursa: Anuarul statistic al României 1999, CNS, pag. 467, și 2002, pag. 399.

Pe fondul unei evoluții fluctuante a producției industriale după anul 1990, care s-a situat însă constant mult sub nivelul înregistrat în acel an, ajungând în 1999 la cel mai scăzut prag – 55,8% -, ponderea industriei prelucrătoare în ansamblul industriei a scăzut în perioada analizată cu peste cinci puncte procentuale; această scădere, asociată cu cea a ponderii industriei extractive (de peste trei puncte procentuale), se regăsește în creșterea ponderii Sectorului de energie electrică și termică, gaze și apă (de la 5,2% în 1990 la 14,6% în 2001).

În cadrul industriei prelucrătoare, componentele acesteia au dinamici diferite, determinate, în primul rând, de evoluția cererii pe piețele specifice interne și internaționale și de capacitatea firmelor de profil de a răspunde adecvat acestei cereri, dar și de modificările semnificative ale unor factori determinanți – prețuri, conjuncturi, apariția unor concurenți puternici etc. Cele mai notabile tendințe evidențiate de schimbările produse în structura industriei prelucrătoare și relevate de cifrele înscrise în tabel sunt sintetizate în continuare.

- Creșterea în valoarea totală a producției industriale a ponderii unor activități în 2001 față de 1990, manifestată în Edituri, poligrafie și reproducerea înregis-trărilor pe suport – de 4,3 ori, Industria tutunului – de 3,2 ori, Recuperarea deșeurilor și resturilor de materiale reciclabile – de 2,5 ori, Prelucrarea țiteiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari – cu 56,5%, Prelucrarea lemnului – cu 56,2%, Metalurgia – cu 55,3%;
- Scăderea în valoarea totală a producției industriale a ponderii unor activități, și anume Textilă și produse textile – de circa 3,24 ori, Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie – cu 54,5%, Mașini și echipamente – cu 60,2%, Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou – cu 60,0%, Construcții metalice și produse din metal (exclusiv mașini, utilaje și instalații) – cu 39,0%, Prelucrarea cauciucului și a maselor plastice – cu 34,6%, Mijloace de transport rutier – cu 32,4%, Pielărie și încălțăminte – cu 26,3%, Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații – cu 25%, Mașini și aparate electrice – cu 24,0%, Celuloză, hârtie și carton – cu 20%, Alte mijloace de transport – cu 17,4%, Chimie și fibre sintetice și artificiale – cu 13,7%.
- Menținerea la același nivel sau cu variații nesemnificative în valoarea totală a producției industriale a ponderii unor activități – Industria alimentară și a băuturilor, Industria confecțiilor de îmbrăcăminte, Industria altor produse din materiale nemetalice, Mobilier și alte activități neclasificate.

Tendențele constând în modificări ale ponderilor valorice ale diferitelor activități au fost determinate, așa cum s-a arătat, de dinamica diferită a sectoarelor menționate. În unele cazuri, modificările ponderilor valorice merg în același sens cu variațiile producției fizice. Este cazul, de exemplu, al Industriei textile și a produselor textile, a cărei reducere puternică a ponderii valorice a fost concordantă cu reducerea producției fizice a majorității grupelor de produse

specifice; aceeași situație se remarcă în cazul Prelucrării cauciucului și a maselor plastice, a Mijloacelor de transport rutier etc.

În schimb, în cazul altor activități modificările ponderilor lor valorice au fost în sens invers modificărilor înregistrate în volumul producției fizice – cazul Prelucrării țițeiului, cocsificării cărbunelui și tratării combustibililor nucleari și al Metalurgiei, în care s-a produs, în perioada analizată, creșterea ponderii valorice și reducerea producției fizice a majorității grupelor de produse specifice, ca urmare, mai ales, a schimbărilor ample de prețuri.

- Diminuarea ponderii cumulate, și așa mică în anul 1990 (5,2%), a industriilor de înaltă tehnologie (Mijloace ale tehnicii de calcul și de bi-rou, Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie, Echipamente și aparate de radio, televiziune și comunicații, Mașini și aparate electrice, Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport), la 4,5% în anul 2001.
- Reducerea ponderii industriilor cu intensitate mare a forței de muncă de calificare redusă (Textilă și produse textile, Confecții de îmbrăcăminte, Pielărie și încălțăminte, Prelucrarea lemnului, Mobilier și alte activități neclasificate) și-au redus simțitor ponderea cumulată de la 16,1% în 1990 la 11,9% în 2001, ceea ce constituie un fapt îmbucurător (industria de confecții din textile, blănuri și piele și cea de prelucrare a lemnului și-au sporit însă ponderile individuale, ca urmare a creșterii producției determinată de cererea la export).
- Creșterea ponderii producției activităților energo-intensive (Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari, Chimie și fibre sintetice și artificiale, Prelucrarea cauciucului și a maselor plastice, Metalurgie) în totalul producției industriale de la 25,3% în 1990 la 32,0% în 2001, evoluție nefavorabilă care demonstrează menținerea intensității energetice ridicate a unei bune părți a activității industriale.
- Scăderea ponderii cumulate a industriilor producătoare de bunuri de consum – 30,2% în 1990 și 25,9% în 2001 (variație de 4,3 puncte procentuale); aceeași evoluție a cunoscut și ponderea cumulată a producției sectoarelor producătoare de bunuri de echipament și de produse intermediare – 59,5% în 1990 și 54,3% în 2001, deci o variație de 5,2 puncte procentuale.
- Menținerea practic la același nivel a ponderii cumulate a industriilor care dispun de o suficientă bază de materii prime în țară și în care există capacități de producție, deci care dispun de avantaje comparative evidente (Alimentară și băuturi, Textilă și produse textile, Pielărie și încălțăminte, Prelucrarea lemnului, Celuloză, hârtie și carton, Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunilor și tratarea combustibililor nucleari, Alte produse din materiale nemetalice) – 36,3% în 1990, 35,4% în 2001, ca urmare a modificării ponderii celorlalte industrii, întrucât

volumul activităților respective s-a diminuat simțitor pentru foarte multe din produsele specifice lor.

- Declinul accentuat al industriilor care pe plan mondial se caracterizează printr-o dinamică înaltă a producției (peste 5% creștere anuală) – Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou, Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suporti, Echipamente și aparate de radio, televiziune și comunicații, Chimia de tonaj mic și mediu, Aeronautică, Produse de inginerie genetică, Alimentară (îndeosebi produsele ecologice și băuturile dietetice), provocat, îndeosebi, de concurența produselor străine în condițiile deschiderii largi a pieței interne.

1.3. Tendințe în orientarea selectivă a investițiilor către sectoarele industriale

Investițiile reprezintă un factor determinant al dezvoltării economice, care provoacă schimbări ale raporturilor dintre sectoarele economiei și, în cadrul industriei, dintre sectoarele acesteia. Investițiile se orientează spre acele sectoare care prezintă perspectivele cele mai promițătoare de obținere a veniturilor ridicate și stabile din investiții, adică spre cele caracterizate prin bariere înalte la intrare și bariere joase la ieșire, potrivit concepției lui M. Porter¹. Migrând rapid spre activitățile cele mai atractive, cele care asigură venituri din investiții înalte și stabile, investițiile contribuie substanțial la forjarea progresivă a configurației industriei, la dezvoltarea intensă în cadrul acesteia a sectoarelor profitabile, competitive, a căror dinamică este superioară celei pe ansamblul industriei.

Pentru industria prelucrătoare românească, rolul modelator al investițiilor s-a afirmat în măsură redusă în raport cu cerințele apreciabile de modernizare și de schimbare a structurii producției, cauzele fiind multiple: lipsa capitalurilor autohtone necesare, ritmul lent al privatizării, atractivitatea redusă a numeroase firme pentru investitorii străini, instabilitatea cadrului legislativ, creșterea volumului arrieratelor etc.

Rolul modest al investițiilor în modelarea structurii industriei prelucrătoare s-a manifestat chiar în condițiile în care industria a absorbit cea mai mare parte a investițiilor efectuate în economie, iar industria prelucrătoare a fost beneficiara celui mai consistent efort investițional făcut în întreaga industrie. De exemplu, în 2001 industria a absorbit 40,0% din totalul investițiilor pe economie (comparativ cu 47,4% serviciile, 6,5% construcțiile și 6,1% agricultura), iar industria prelucrătoare a avut o pondere de 67,7% în totalul investițiilor din industrie, față de 12,2% industria extractivă și 20,1% sectorul energie electrică și termică, gaze și apă; fluxul investițional către industrie s-a redus însă în perioada 1998-2001, în primul an al acesteia, când investițiile în industrie atinseseră un vârf, ponderea

¹ M. Porter. "Competitive Strategy. Techniques for Analysing Industries and Competitors", The Free Press, New York, 1980, p. 22.

industriei în totalul investițiilor din economie fiind de 45,6%, iar industria prelucrătoare absorbind 64,8% din totalul investițiilor din industrie (industria extractivă – 15,0%, sectorul energie electrică și termică, gaze și apă – 20,2%).

În cursul perioadei 1990-2001, indicii investițiilor pe ansamblul industriei prelucrătoare au fost, luând ca bază anul 1990, de 130,4% în 1995 și de 152,4% în 2001; pentru comparație, indicii în anii respectivi au fost pentru economia națională de 111,4% și 111,2%, iar pentru ansamblul industriei de 112,4% și 107,4%. Se poate conchide că industria prelucrătoare a avut, în ansamblu, o poziție privilegiată din punctul de vedere al efortului investițional.

Între activitățile industriale însă variațiile efortului investițional au fost apreciabile. Ierarhizarea sectoarelor industriale în funcție de nivelul indicilor investițiilor în perioada 1995-2001 (1990=100) prezintă aspecte interesante relevate de tabelul nr. 2.

Tabelul nr. 2

**Ierarhizarea activităților industriale în funcție
de indicii investițiilor în perioada 1995-2001**

Nivelul indicilor	Activitățile
Foarte înalt (peste 500 în medie)	Prelucrarea lemnului (exclusiv mobilă) Industria tutunului Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport
Înalt (200-500)	Confecții din textile, blănuri și piele Alimentară și băuturi Prelucrarea țiteiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari
Mediu (100-200)	Prelucrarea cauciucului și a maselor plastice Pielărie și încălțăminte Mobilier și alte activități neclasificate Metalurgie Alte produse din materiale nemetalice Mijloace de transport rutier Mașini și aparate electrice Gospodărirea resurselor de apă, captarea, tratarea și distribuția apei
Redus (sub 100)	Alte activități extractive Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații Chimie și fibre sintetice și artificiale Extracția petrolului și a gazelor naturale Textilă și produse textile Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie Alte mijloace de transport Producția, transportul și distribuția de energie electrică și termică, gaze și apă Recuperarea deșeurilor Construcții metalice și produse din metal Mașini și echipamente Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou Extracția și prepararea cărbunelui Extracția și prepararea minereurilor metalifere

Sursa: Prelucrări de date din Anuarul statistic al României 2002, CNS, pag. 302.

Măsura în care intensitatea efortului investițional s-a reflectat în modificarea ponderii activităților în structura producției industriale a variat, de asemenea, în limite semnificative.

- Pentru activitățile industriale cu indici foarte înalți ai investițiilor în perioada 1990-2001, creșterea ponderii lor în structura producției industriale a fost aproximativ pe măsură, reflex al faptului că realizarea de noi capacități de producție și modernizarea celor existente au determinat sporuri substanțiale de producție și de competitivitate a produselor.
- În schimb, pentru activitățile cu indici înalți ai investițiilor corelația analizată nu este prezentă decât într-o oarecare măsură în cazul Prelucrării țțeiului, cocsificării cărbunelui și tratării combustibililor nucleari, celelalte sectoare evidențiate în tabel înregistrând scăderi ale ponderii lor în structura producției.
- În cazul activităților cu nivel mediu al indicilor investițiilor, efortul investițional este corelat mai mult sau mai puțin cu evoluția ponderii acestora în structura producției. Un caz aparte îl reprezintă Metalurgia, pentru care indicii investițiilor în perioada analizată s-au menținut la un nivel mediu, dar a cărei pondere în structura producției industriale a crescut cu aproape trei puncte procentuale în perioada 1996-2001; reducerea ponderii unor sectoare în valoarea producției industriale în condițiile în care efortul investițional care le-a fost consacrat s-a înscris în limite medii poate fi pusă și pe seama faptului că investițiile efectuate nu au fost suficiente pentru modernizarea lor semnificativă și relansarea lor.
- Dintre activitățile industriale la care indicii investițiilor au fost, în perioada analizată, reduși – Extracția petrolului și a gazelor naturale, Producția, transportul și distribuția de energie electrică și termică, gaze și apă și Alte mijloace de transport – au înregistrat totuși, după anul 1996, creșteri ale ponderii lor în structura producției industriale. Celelalte sectoare au avut o dinamică negativă a ponderii în producția industrială. Explicațiile însă diferă. Pentru activitatea Textile și produse textile, nivelul mai redus al efortului investițional nu i-a afectat competitivitatea (concretizată în ponderea mare deținută în structura exportului), dovadă a faptului că sectorul posedă o capacitate productivă și comercială semnificativă, creată înainte de 1990 și consolidată ulterior. În schimb, activitățile Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații, Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou și Mașini și echipamente, care sunt sectoare tehnologic-intensive, nu s-au dovedit atractive pentru investitori și și-au redus semnificativ ponderea în structura producției industriale; faptul este îngrijorător pentru că acestea sunt sectoare cu efect de modernizare puternic asupra întregii economii, cu capacitate de difuzare tehnologică ridicată, neglijarea

lor afectând, în consecință, în măsură ridicată, șansele de îmbunătățire a structurii industriei prelucrătoare și de creștere sensibilă a competitivității produselor și serviciilor.

- La concluzii asemănătoare se ajunge și analizând structura investițiilor efectuate în industria prelucrătoare în anii 1995 și 2001, prezentată în tabelul nr. 3.

Tabelul nr. 3

Ponderea investițiilor pe activitățile industriale, în anii 1995 și 2001

Activități*	Ponderea în totalul investițiilor din industria prelucrătoare	
	1996	2001
Alimentară și băuturi	8,4	16,7
Producția, transportul și distribuția de energie electrică și termică, gaze și apă caldă	17,0	15,1
Extracția petrolului și a gazelor naturale	5,0	9,9
Metalurgie	3,3	6,2
Prelucrarea lemnului (exclusiv mobilă)	1,1	5,3
Gospodărirea resurselor de apă, captarea, tratarea și distribuția apei	5,3	5,0
Chimie și fibre sintetice și artificiale	5,8	4,2
Prelucrarea cauciucului și a maselor plastice	1,0	3,7
Alte produse din minerale nemetale	1,6	3,7
Confecții din textile, blănuri și piele	1,5	3,4
Mașini și echipamente	2,0	3,0
Mijloace de transport rutier	1,0	3,0
Prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunelui și tratarea combustibililor nucleari	0,7	2,5
Textilă și produse textile	1,8	2,2
Construcții metalice și produse din metal	1,0	2,2
Mașini și aparate electrice	0,6	2,2
Mobilier și alte activități neclasificate	0,9	1,6
Industria tutunului	0,3	1,5
Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport	0,6	1,4
Alte activități extractive	0,7	1,4
Pielărie și încălțăminte	0,4	1,3
Alte mijloace de transport	0,3	1,2
Extracția și prepararea cărbunelui	1,7	1,0
Celuloză, hârtie și carton	1,0	0,8
Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații	0,4	0,8
Recuperarea deșeurilor	0,04	0,4
Aparate și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie	0,1	0,3
Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou	0,1	0,05

* – ierarhizate după ponderile din anul 2001.

Sursa: Prelucrări de date din Anuarul statistic al României 2002, CNS, pag. 301.

Analiza cifrelor din tabelul nr. 3, conjugată cu cea a datelor din tabelul nr. 1 permite conturarea câtorva aspecte:

- Între primele sectoare care au absorbit cele mai mari fonduri investiționale în anul 2001 cele mai multe sunt precumpănitor de joasă tehnologie, cu valoare adăugată mică, unele energointensive (Metalurgie); sectoarele de medie și înaltă tehnologie ocupă poziții modeste în ierarhia stabilită după fondurile absorbite, chiar dacă unele dintre acestea (Mașini și aparate electrice, Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suporti, Echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații, Aparate și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie) și-au sporit apreciabil ponderea în anul 2001 comparativ cu 1996; sectorul Mijloace de transport rutier și-a triplat ponderea în efortul investițional consacrat industriei în 2001 față de 1996, fapt îmbucurător datorat infuziei consistente de capital străin, întrucât activitatea prezintă avantaje competitive reale.
- Prezența între primele locuri ale ierarhiei a subsectoarelor componente ale sectorului Energie electrică și termică, gaze și apă, reflectă intensificarea investițiilor în domenii vitale pentru dezvoltarea de ansamblu a țării, în infrastructuri a căror modernizare era și rămâne în continuare imperios necesară.
- Pentru unele sectoare industriale, efortul investițional care le-a fost consacrat a contribuit, neîndoielnic, la creșterea ponderii lor în structura producției industriale – Metalurgie, Prelucrarea lemnului (în măsură mai mică), Prelucrarea țiteiului;
- Pentru alte sectoare, dimpotrivă, amplificarea efortului investițional nu s-a conjugat cu modificarea pe măsură a ponderii lor în structura producției industriale; este cazul, de exemplu, al sectoarelor Alimentară și băuturi, Alte produse din minerale nemetalice, Confecții din textile, blănuri și piele, Echipamente și aparate de radio, televiziune și comunicații (a cărei pondere în investiții în anul 2001 a fost de două ori mai mare comparativ cu anul 1996, ceea ce nu a împiedicat reducerea ponderii sectorului în producția industrială), Mașini și aparate electrice (care și-a mărit ponderea în efortul investițional consacrat industriei de peste trei ori în perioada respectivă), Prelucrarea cauciucului și a maselor plastice (creștere a ponderii în investițiile industriale de 3,7 ori), Pielărie și încălțăminte (creștere de peste trei ori), explicația acestor evoluții constând, probabil, în faptul că efortul investițional nu a fost suficient pentru a revigora și crește semnificativ producția;
- Pentru unele sectoare de înaltă tehnologie, capital-intensive – Aparatură și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie, Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou -, dimensiunile ridice ale investițiilor pe care le-au absorbit explică deplin poziția modestă pe care o au în structura producției industriale.

1.4. Competitivitatea sectoarelor industriale românești pe piețele internaționale și perspectivele de dezvoltare a acestor sectoare

Participarea eficientă a României la fluxurile comerciale internaționale și îndeplinirea condițiilor de integrare în Uniunea Europeană depind, în măsură hotărâtoare, de îmbunătățirea eficienței producției și comerțului, acesta constituind obiectul clar exprimat al politicii industriale și cea mai imperativă sarcină care stă în fața industriei românești.

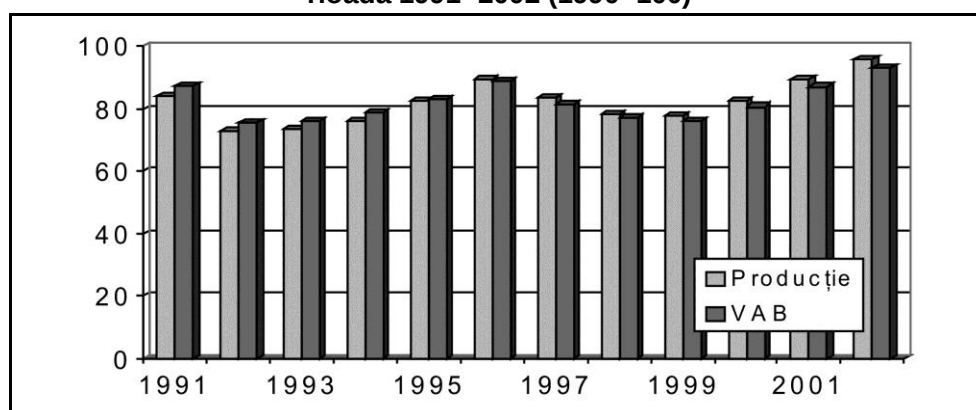
Competitivitatea în general redusă a produselor și sectoarelor industriale românești, cauzele acestei stări, precum și existența atât a unor sectoare competitive, cât și a unora necompetitive, au format obiectul a numeroase studii elaborate de către specialiști români și străini după 1990¹.

Ilustrarea sintetică a acestei afirmații rezidă în evoluția nivelului valorii adăugate brute în industrie care s-a situat permanent după anul 1995 sub cea a producției industriale, așa cum relevă diagrama următoare, ceea ce semnifică realizarea unui consum de resurse superior valorii nou create, deci ineficiență a activității productive datorită competitivității scăzute a produselor industriale.

¹ Vezi, în acest sens: Hare, P. G., Fomin, P. (1992). Industrial Competitiveness in Romania, Paper prepared for ACE Workshop, Sofia, December, mimeo; * * * Romania facing the World (1993), Chapter 5: Romanian Industrial Competitiveness – A Numerical Exploration (Studiu bazat pe o tabelă input-output pe anul 1990, cu 105 sectoare, elaborată de Comisia Națională pentru Statistică); Jackson, M., Biesbrouck, W. (1993). The Economic Penetration between the EC and Eastern Europe: The Romanian Case, UCOS, November; Russu, C. (coord.)(1995). Politica industrială, Institutul Național de Cercetări Economice, Centrul de Informare și Documentare Economică, București; Voiculescu, D., Mereuță, C. (1998). Analiza de competitivitate a economiei românești, Editura Academiei Române, București; Hornianschi, Nicoleta (1998). Restructurarea selectivă a producției industriale – componentă a strategiei macro și microeconomice, Teză de doctorat, Institutul Național de Cercetări Economice, București; Mereuță, C. (coord.), Ciupagea, C., Calotă, M., Oncescu, Carmen, Scutaru, Cornelia, Bejan, F., Wiener, U., Joita, P., Strauss, T. (2000). Industria prelucrătoare românească 1990-1998. Diagnostic structural. Opțiuni de politici industriale, Academia Română, grupul de reflecție ESEN, Centrul Român de Economie Comparată și Consensuală, București; Russu, C. (2001). Politica industrială a României. Experiențe comunitare și imperative pentru industria românească, în: ESEN 2 – Un proiect deschis. Probleme ale integrării României în Uniunea Europeană, Cerințe și evaluări. Politica industrială în perspectiva aderării la UE, Academia Română, grupul de reflecție Evaluarea Stării Economiei Naționale, Institutul Național de Cercetări Economice, Centrul de Informare și Documentare Economică, București; Croitoru L., Russu, C., Târhoacă, C., Van Zon, H. (expert UE) (2002). Politica industrială a României din perspectiva aderării la Uniunea Europeană, Pre-accession Impact Studies, Programul PHARE al Uniunii Europene, Proiect RO 9907-02-01, Institutul European din România, București.

Figura nr. 1

Evoluția producției și a valorii adăugate brute în ramura industrie, în perioada 1991- 2002 (1990=100)



Sursa: Anuarul statistic al României pe anii perioadei de referință; pentru anul 2002, estimări preliminare.

Încercările de estimare a avantajelor competitive la nivelul industriei, sectoarelor și grupelor de produse s-au desfășurat în cadrul eforturilor de identificare a sectoarelor industriale cu perspective de dezvoltare și de concepere a strategiilor sectoriale și a politicilor comerciale de natură să creeze condițiile pentru valorificarea eficientă a acestor perspective. Cele mai relevante studii, dintre care le vom trece sintetic în revistă numai pe cele două mai recente, converg spre conturarea acelorași concluzii, în sensul că desemnează cu cea mai mare frecvență aceleași sectoare caracterizate prin existența sau lipsa avantajelor competitive, respectiv cu un anumit potențial cert sau realizabil în perspectivă de dezvoltare.

- Analiza efectuată în anul 2002 de un grup de cercetători în cadrul Programului PHARE al Uniunii Europene (Pre-Accession Impact Studies)¹, a competitivității și avantajelor comparative ale 21 de sectoare ale industriei prelucrătoare (59 de sectoare într-o clasificare mai dezagregată), s-a bazat, în principal, pe datele statistice din perioada 1990-1998, interval pentru care conturile naționale erau finalizate. Analiza s-a axat pe determinarea valorilor specifice diferitelor sectoarelor industriale ale indicatorului avantajul comparativ relevante (ACR); indicatorul reflectă pentru un sector ponderea acestuia în exportul total de bunuri și servicii comparativ cu ponderea sa în importul de bunuri și servicii respective,

¹ L. Croitoru, C. Russu, C. Târhoacă, H. Van Zon (expert UE). Politica industrială a României din perspectiva aderării la Uniunea Europeană, Program PHARE, Proiect RO 9907-02-01, Institutul European din România, București, 2002, pag. 30-43.

determinându-se pentru fiecare sector industrial în funcție de exportul de producție internă și de importul care concurează producția internă, și nu de importul de bunuri intermediare pentru producția internă. Valoarea ridicată a indicatorului semnifică existența unui avantaj comparativ pentru sectorul analizat. În ceea ce privește competitivitatea, ACR este mai semnificativ decât ponderea exportului sectorului în producția totală, întrucât reflectă intensificarea orientării sectorului atât spre export, cât și spre import.

În perioada analizată, orientarea puternică spre export a industriei românești a fost evidentă, ponderea exportului în producția industrială totală înregistrând reduceri numai în industria tutunului, a petrolului rafinat și a echipamentelor de transport rutier. Potențialul de export este concentrat de-a lungul a trei filiere: prelucrarea lemnului (lemn și produse din lemn, mobilă), prelucrarea metalelor (metalurgie, construcții din metal și produse din metal), industriile ușoare (textile și produse textile, confecții, pielărie și încălțăminte).

Analiza ACR ale sectoarelor industriale (în care valoarea supraunitară a ACR semnifică ponderea mai ridicată a sectorului în exportul total de bunuri prelucrate decât în importul total de aceleași bunuri) a fost combinată cu clasificarea propusă de M. Peneder a acestor sectoare¹: de bază (B), intensiv consumatoare de muncă (MI), intensiv consumatoare de capital (CI), bazate pe marketing (M), bazate pe tehnologie (T). Evaluarea ACR în perioada 1990-1998 ale celor 59 de sectoare analizate, prezentată în tabelul următor, evidențiază faptul că sectoarele industriale consumatoare de forță de muncă și-au restrâns ponderea în favoarea celor intensive în capital.

Analiza efectuată demonstrează că avantajele comparative ale industriei prelucrătoare românești au fost localizate, în perioada menționată, în următoarele sectoare: alte echipamente de transport (vase și nave, locomotive pentru calea ferată și alte echipamente de transport); lemn și produse din lemn; metalurgie (alte prelucrări primare ale fierului și oțelului, metale neferoase și prețioase de bază, fier și oțel, feroaliaje, turnătorie); alimente și băuturi (uleiuri și grăsimi vegetale și animale, băuturi, produse din carne); produse chimice și fibre sintetice; materiale de construcție și alte produse neferoase (ciment, var și gips, produse ceramice, sticlă și produse din sticlă); mobilă și alte activități industriale; îmbrăcăminte (îmbrăcăminte textilă, blănuri și haine din piele); produse din petrol rafinat (petrol rafinat); pielărie și încălțăminte; construcții metalice și produse din metal.

¹ M. Peneder. *Entrepreneurial Competition and Industrial Location*, Edward Elgar, London, 2001.

Tabelul nr. 5

**ACR ale sectoarelor industriei prelucrătoare
în perioada 1990-1998**

ACR unitar și în creștere sau stabil
Vase și nave (MI) Lemn și produse din lemn (MI) Alte prelucrări primare ale fierului și oțelului (CI) Metale prețioase și nemetalifere (CI) Țevi și conducte (M) Uleiuri și grăsimi vegetale și animale (M) Produse chimice de bază (CI) Băuturi răcoritoare (M) Fier și oțel, feroaliaje (CI)
ACR supraunitar, descrescător
Ciment, var și gips (CI) Mobilă (MI) Îmbrăcăminte textilă (B) Locomotive pentru calea ferată și alte echipamente de transport (MI) Produse ceramice (MI) Turnătorie (CI) Sticlă și produse din sticlă (B) Petrol rafinat (CI) Blănuri și haine din piele (MI) Fibre sintetice (CI) Piele și încălțăminte (M) Construcții metalice și produse din metal (MI)
ACR subunitar, dar în creștere
Produse din cocs uscate la cald (CI) Mașini pentru producție, utilizarea puterii mecanice (B) Mașini-unelte (MI) Mașini pentru alte destinații (B) Cărămizi, țigle și produse de construcție (MI) Țigle, ceramice și lespezi (CI) Motociclete, biciclete și alte mijloace de transport (B) Fasonarea, formarea, finisarea pietrei (MI) Produse de morărit și din amidon (M) Alimente preparate pentru animale (M) Pesticide și alte produse agrochimice (T) Detergenți, produse pentru spălare, lustruire, parfumuri (M) Echipamente radio, TV și de comunicație (T) Alte produse alimentare (M)

ACR subunitar și în scădere sau stabil
Vopseluri, straturi acoperitoare, cerneală tipografică (B)
Articole din beton, gips și ciment (B)
Aviație (T)
Mașini agricole și echipamente (B)
Amenajări interioare neclasificate (B)
Echipament pentru transportul rutier (T)
Produse din cauciuc (B)
Mașini electrice, aparate, instalații, reserve (B)
Alte produse minerale nemetalifere (B)
Alte activități industriale neclasificate (M)
Textile și produse textile (MI)
Echipamente pentru alte destinații (B)
Celuloză, hârtie și cartoane (CI)
Produse din plastic (B)
Echipamente medicale, optică și instrumente de precizie (T)
Produse de papetărie (M)
Produse farmaceutice (T)
Alte produse chimice (T)
Imprimerie și editare (M)
Echipament și mașini de birou (T)
Tutun (M)

Sursa: Estimări ale autorilor pe baza datelor Institutului Național pentru Statistică.

Concluziile analizei sunt confirmate, în cea mai mare parte, de cele ale unui alt studiu elaborat de un prestigios institut internațional.

- Studiul elaborat în anul 2003 de Institutul pentru Studii Economice Internaționale de la Viena (WIIW) și coordonat de Peter Havlik este intitulat „Industria din Europa Centrală și de Est” și cuprinde o analiză subtilă și relevantă a competitivității comerciale a sectoarelor industriei prelucrătoare din țările zonei respective. Principalele concluzii ale studiului, selectate în funcție de obiectivele demersului nostru, sunt cele prezentate în continuare.
- Majoritatea țărilor din Europa Centrală și de Est au moștenit de la regimul economiei centralizate sectoare industriale disproporționate în raport cu celelalte sectoare economice, în cadrul primelor ponderea industriei grele fiind precumpănitoare. Țările respective au cunoscut la începutul perioadei de tranziție la modelul economiei de piață procese similare de „recesiune industrială de transformare”, concretizate într-un sever recul, în termeni absoluți și relativi, al producției industriale, cauzat de liberalizarea bruscă a comerțului, pierderea unor piețe tradiționale de export, restructurarea insuficientă a activității industriale, aplicarea unor politici

macroeconomice restrictive. În cele mai avansate dintre aceste țări, s-a produs un reviriment industrial evident începând din a doua jumătate a deceniului trecut ca urmare a restructurării intense a întreprinderilor și eforturilor de privatizare, susținute îndeosebi de investiții străine directe. Astfel, în anul 2002, luând ca bază anul 1990 (=100), indicele producției industriei prelucrătoare a fost în Polonia de 194,9%, în Ungaria de 179,5%, în Republica Cehă de 91,3%, în România de 65,1%, iar în Bulgaria de 51,1%. În ceea ce privește forța de muncă ocupată în industria prelucrătoare, indicii pentru aceleași țări au fost, în cazul Poloniei (2001/1990) de 65,1%, al Ungariei (2000/1990) de 60,7%, al Republicii Cehe (2001/1990) de 58,2%, al României (2001/1990) de 43,8%, iar al Bulgariei de 33,7%;

- Schimbările în volumul producției industriale și în forța de muncă ocupată în industria prelucrătoare au determinat modificări ale nivelului productivității muncii, exprimată în producția brută pe lucrător, în prețuri constante. În perioada 1995-2001, media procentuală a creșterii anuale a productivității în industria prelucrătoare a fost de 14,3% în Ungaria, de 9,4% în Polonia, de 7,7% în Republica Cehă, de 7,5% în România și de 3,5% în Bulgaria. În cazul României, mediile anuale de creștere a productivității în perioada menționată s-au înregistrat în sectoarele de mașini și echipamente (6,0%), echipamente de transport (4,1%), produse alimentare, băuturi și tutun (3,9%), în timp ce alte sectoare au înregistrat medii negative – cauciuc și produse din mase plastice (-7,2%), lemn și produse din lemn (-5,7%), celuloză, hârtie și produse din hârtie, publicații și tipărituri (-4,8%), textile și produse din textile (-4,5%), produse chimice și fibre sintetice (-2,8%), cocs, produse petroliere și combustibil nuclear (-2,5%). Autorii studiului menționează dificultatea deosebită a efectuării comparațiilor internaționale ale nivelurilor productivității determinată de conversia datelor privind producția națională la o monedă unică.
- Evoluția costului unitar cu salariile (CUS), care reprezintă o măsură relevantă a competitivității, este determinată de schimbările care au loc în costul forței de muncă (rata câștigurilor salariale) și în productivitate. În țările analizate, salariile sunt mult mai mici decât în cadrul UE, productivitatea este, de asemenea, mult mai mică decât cea din UE, CUS este, implicit, sensibil inferior, ceea ce evidențiază avantajul lor competitiv în ceea ce privește costurile salariale. În perioada 1995-2001, în toate țările din Europa Centrală și de Est ULC a crescut în industria prelucrătoare (Republica Cehă, 3,3% media schimbării anuale, Polonia, 3,0%, Bulgaria 4,7%), cu excepția Ungariei (scădere -7,8%) și a României unde a stagnat (media schimbărilor anuale 0).
- Evaluarea calitativă a competitivității comerciale a sectoarelor industriei prelucrătoare, făcută comparativ pentru țările din Europa Centrală și de

Est pe baza balanțelor comerciale sectoriale ale țărilor respective cu Uniunea Europeană în perioada 1995-2001, a condus la concluziile sintetizate în tabelul nr. 6.

Tabelul nr. 6

Evaluarea calitativă a competitivității comerciale a sectoarelor industriei prelucrătoare din unele țări ale Europei Centrale și de Est

	RC	HU	PL	RS	SL	BG	RO
Produse alimentare, băuturi și tutun	---	++	-	--	--	++	--
Textile și produse textile	+++	+	+	++	---	+++	+++
Piele și produse din piele	--	--	---	+++	---	++	+++
Lemn și produse din lemn	++	+	+++	+++	+	++	+++
Celuloză, hârtie și produse din hârtie, publicații și tipărituri	--	--	--	+	---	--	---
Cocs, produse petroliere și combustibil nuclear	---	++	-	+	---	-	--
Produse chimice și fibre sintetice	---	---	---	---	---	---	---
Cauciuc și produse din materiale plastice	---	---	---	---	-	---	---
Alte produse minerale nemetalice	+++	---	--	++	-	+	+
Metale de bază și produse din metal	+	---	+	++	-	+++	++
Mașini și echipamente	-	---	---	-	-	---	--
Echipamente electrice și optice	-	+++	---	--	---	---	---
Echipamente de transport	+++	+++	---	+++	-	---	---
Alte subsectoare ale industriei prelucrătoare	+++	+	+++	+++	+++	-	+++
Număr de sectoare pozitive	6	7	4	9	2	6	6
Număr de cazuri „+” din 42 de sectoare maximum	15	13	8	20	4	13	15
% de cazuri „+”	35,7	31,0	19,0	47,6	9,5	31,0	35,7
Număr de cazuri „-” din 42 de sectoare maximum	18	19	24	11	25	19	21
% de cazuri „-”	42,9	45,2	57,1	26,2	59,5	45,2	50,0

Legendă: RC – Republica Cehă; HU – Ungaria; PL – Polonia; RS – Republica Slovacă; S – Slovenia; BG – Bulgaria; RO – România.

Simbolurile folosite: --- Deficite în creștere; -- Deficite scăzute sau stabile; - Deficite în scădere; + Surplus redus sau în declin; ++ Surplus stabil; +++ Surplus în creștere.

Sursa: *Evaluări WIIW bazate pe EUROSTAT COMEXT Database.*

Aprecierile calitative cuprinse în tabel relevă că cel mai performant sector industrial în toate țările analizate este cel al Lemnului și produselor din lemn, la care toate țările ECE au un sold comercial pozitiv cu UE, urmat de Alte subsectoare ale industriei prelucrătoare, îndeosebi Mobilă, și Textile și produse din textile. Cele mai puțin competitive sectoare industriale din țările ECE analizate sunt Produse chimice și fibre sintetice, Cauciuc și produse din mase plastice, unele subsectoare ale sectorului Mașini și echipamente, precum și

Celuloză, hârtie, publicații și tipărituri. Pe țările analizate, Slovacia are cele mai multe sectoare ale industriei prelucrătoare cu sold pozitiv, iar Polonia și Slovenia au industriile prelucrătoare cel mai puțin competitive. Pe ansamblul țărilor ECE, acestea au avantaje comparative determinate de înzestrarea cu factorii resurse (lemn și produse din lemn, metale de bază și produse din metal) și forță de muncă (textile), și au dezavantaje competitive în sectoarele tehnologic intensive (mașini și echipamente, echipamente electrice și optice, produse chimice și fibre sintetice, hârtie, produse din hârtie, publicații și tipărituri).

Industria prelucrătoare românească nu face notă aparte în cadrul acestor aprecieri generale, situându-se, din punctul de vedere al numărului sectoarelor cu sold comercial pozitiv cu UE (13), la nivelul Ungariei, în urma Republicii Slovace și a Republicii Cehe; sectoarele cu rating pozitiv sunt, din păcate, aceleași cu cele menționate mai sus, adică specializate pe prelucrare primară, de nivel tehnologic redus sau mediu, cu valoare adăugată mică.

În viziunea autorilor studiului, îmbunătățirea în viitor a competitivității sectoarelor industriei prelucrătoare în țările ECE se poate realiza prin evoluția adecvată a avantajelor comparative, realizată sub incidența ajustărilor structurale, a investițiilor străine directe, a fluctuațiilor ciclice etc. Analiza avantajelor comparative relevate (ARC) (determinate pentru fiecare sector industrial în funcție de exportul de producție internă și de importul care concurează producția internă, și nu de importul de bunuri intermediare pentru producția internă) evidențiază schimbările pozitive sau negative produse în timp în situația avantajelor comparative.

O asemenea analiză făcută în cadrul studiului WIIW evidențiază, pentru România, îmbunătățirea semnificativă în perioada 2000-2001 față de perioada 1995-1996 a ARC în cazul sectoarelor Produse alimentare, băuturi și tutun, Textile și produse textile, Lemn și produse din lemn, Celuloză, hârtie și produse din hârtie, publicații și tipărituri, Cocs, produse petroliere și combustibil nuclear, Mașini și echipamente, Echipamente electrice și optice, Alte subsectoare ale industriei prelucrătoare; evoluții negative ale ARC în aceleași perioade de referință au înregistrat sectoarele Pielărie și produse din piele, Produse chimice și fibre sintetice, Cauciuc și produse din mase plastice, Alte produse minerale nemetalice, Metale de bază și produse din metal, Echipamente de transport. Evoluțiile pozitive sau negative ale ARC pot indica direcții de specializare viitoare în industria națională; în acest sens, este salutară îmbunătățirea ARC ale sectoarelor Mașini și echipamente, Echipamente electrice și optice, Alte subsectoare ale industriei prelucrătoare, iar menținerea pe o traiectorie ascendentă a acestui indicator în sectoarele intensive în forță de muncă (Textile și produse textile, Lemn și produse din lemn) impune căutarea soluțiilor de creștere a valorii adăugate a produselor realizate.

În sinteză, studiul conturează următoarele concluzii privind structura schimburilor comerciale dintre țările ECE și UE:

- deși în exporturile țărilor ECE produsele sectoarelor muncă-intensive continuă să aibă o pondere încă mare, pentru unele țări (Polonia, Bulgaria, România) aceasta este mult peste medie, iar pentru ultimele două chiar a crescut în perioada 1995-2001, celelalte țări înregistrând un declin continuu al ponderii respective;
- în sectoarele bazate pe tehnologii, țările ECE au înregistrat deficite apreciabile în anul 1995, care s-au redus apoi semnificativ în cazul Ungariei, Republicii Ceha și Slovaciei; în cazul Bulgariei și al României, exporturile acestor sectoare către UE sunt nesemnificative;
- în sectoarele cu forță de muncă înalt calificată există deficite în cazul tuturor țărilor ECE, dar Republica Cehă, Ungaria, Polonia, Slovenia și Slovenia și-au intensificat sensibil exporturile și au crescut ponderea acestor sectoare; industriile cu forță de muncă mai puțin calificată și-au redus ponderea exportului în cele mai multe țări ECE, cu excepția Bulgariei și României;
- experiența celor mai avansate țări ECE, care și-au redus semnificativ specializarea în industrii intensive în forță de muncă și în forță de muncă de calificare redusă și și-au dezvoltat sectoare industriale bazate pe tehnologii și pe forță de muncă de calificare înaltă, demonstrează că există potențial să se valorifice avantaje comparative în favoarea unor sectoare care prezentau inițial decalaje mari în productivitate și în calitatea produselor (așa numitul „avantaj al înapoierii”). Studiul a demonstrat că unele țări ECE au urmat un model dinamic și profitabil de integrare în diviziunea europeană a muncii, dezvoltând sectoare bazate pe tehnologii și pe forță de muncă de calificare înaltă, în timp ce alte țări printre care și România au păstrat modelul tradițional de comerț exterior și de specializare industrială (bazat pe sectoare intensive în forță de muncă de calificare redusă).

1.5. Reflectarea competitivității sectoarelor industriei prelucrătoare în comerțul exterior al României

Restrângerea intervenției statului în economie, firească în procesul tranziției la modelul de piață, existența unei conjuncturi fluctuante în economia mondială și pierderea unor piețe externe tradiționale au avut efecte ample asupra structurii și orientării comerțului exterior al țării, grevate de existența permanentă în perioada 1990-2001 a unui sold negativ al balanței comerciale, cu mari fluctuații de la an la altul, așa cum relevă cifrele din tabelul nr. 7.

În primii patru ani ai perioadei analizate, exportul a fluctuat și a constat, în principal, în livrările reziduale efectuate în cadrul contractelor de *clearing* încheiate înainte de 1989, iar importul, după o creștere puternică în 1990 și o scădere semnificativă în 1991, și-a reluat apoi creșterea aproape neîntreruptă până în 2001. Anul 1994 a marcat un punct de inflexiune în curba variației soldului comercial, înregistrându-se cel mai redus deficit din întreaga perioadă a tranziției. După 1994, importul a înregistrat o creștere puternică, cu peste 3

miliarde USD în primul an, care, conjugată cu plafonarea exportului la circa 8 miliarde USD anual până în 1999, a determinat persistența unui sold negativ ridicat (între 2 și 3,5 miliarde USD anual, până în anul 2001 când s-a înregistrat cel mai mare deficit din întreaga perioadă analizată, de peste 4,1 miliarde USD).

Tabelul nr. 7

Exportul, importul și soldul balanței comerciale a României, 1990-2001

- milioane USD -

Anul	Export FOB	Import CIF	Sold
1990	5775,4	9755,2	-3979,8
1991	4265,7	5793,4	-1527,7
1992	4363,4	6259,6	-1896,2
1993	4892,2	6521,7	-1629,5
1994	6151,3	7109,0	-957,7
1995	7910,0	10277,9	-2367,9
1996	8084,5	11435,3	-3350,8
1997	8431,1	11279,7	-2848,6
1998	8302,0	11837,8	-3535,8
1999	8487,0	10557,0	-2070,0
2000	10367,0	13055,0	-2688,0
2001	11385,0	15552,0	- 4167,0

Sursa: Anuarul statistic al României, anii 1991-2002, INSSE și CNS.

Pe lângă existența unui sold al balanței comerciale persistent și consistent, structura exportului a continuat să fie grevată de predominanța produselor cu tehnicitate scăzută, deci cu valoare adăugată redusă, potrivit cifrelor înscrise în tabelul următor.

Tabelul nr. 8

Structura exportului FOB al României în anii 1990, 1995 și 2000

-% -

Secțiuni CSCI REV	Cod NC ^{**}	1990	1995	2000
Total export, din care:		100	100	100
Produse agricole și alimentare	I, II, III, IV	1,4	6,7	3,8
Produse minerale	V	19,4	9,2	6,8
Produse chimice	VI, VII	7,0	11,7	6,4
Textile și articole textile, piele și produse	VIII, XI, XII	12,6	25,9	36,1
Hârtie și produse din lemn (inclusiv mobilă)	IX, X, XX	9,9	11,6	11,0
Materiale de construcții, sticlărie	XIII	1,3	1,9	1,5
Metale și produse din metal	XV	16,2	18,2	13,3
Produse ale industriei constructoare de mașini (inclusiv electrotehnică)	XVI, XVII, XVIII	29,9	14,0	25,4

* CSCI REV: Clasificarea Standard de Comerț Internațional.

** NC: Nomenclatorul Combinat (Secțiuni conform).

Sursa: Buletine statistice de comerț exterior, 1990, 1995, 2000; Anuarul statistic al României 2001, CNS, pag. 472-474.

Principalele aspecte relevate de analiza structurii exportului în anii menționați, precum și de adâncirea acestei analize pe informații suplimentare, sunt evidențiate în continuare, accentuându-se corespondența dintre evoluția exportului și cea a structurii industriei prelucrătoare.

- Cea mai amplă schimbare produsă în structura valorică a exportului în perioada analizată este creșterea ponderii secțiunii „Textile și articole textile, piele și produse din piele” de circa 2,9 ori, în condițiile în care echivalentul acestei secțiuni în structura producției industriale și-a scăzut ponderea de la 12,3% în 1990 la 7,1% în 2001. Aceeași secțiune și-a sporit ponderea și în structura importului – de la 4,0% în 1990 la 221,0% în 2001 –, ceea ce, corelat cu creșterea menționată a ponderii în structura exportului, evidențiază existența unei complementarități a produselor românești cu cele străine, în-deosebi cu cele din Uniunea Europeană.

Sporul apreciabil al ponderii acestei secțiuni în structura exportului, în ciuda scăderii relative a ponderii sale în structura producției, se explică prin mai multe cauze:

- gradul înalt de privatizare în sectoarele industriale corespunzătoare, ceea ce a asigurat gestionarea superioară a resurselor și creșterea substanțială a competitivității produselor;
- înzestrarea foarte bună cu factori de producție (capacități mari, personal calificat), ceea ce a permis fructificarea rapidă și profitabilă a oportunităților apărute pe piețele străine;
- continuarea și amplificarea legăturilor cu parteneri comerciali din țările vestice, ținând seama de faptul că sectoarele industriale în cauză erau orientate și înainte de 1989 cu exportul lor spre țări dezvoltate (SUA, Canada, Germania etc.);
- Pentru secțiunea „Produse agricole și alimentare”, creșterea ponderii acesteia în structura exportului s-a produs în condițiile în care ponderea industriei alimentare și a băuturilor în valoarea producției industriale s-a menținut, în perioada analizată, aproximativ constantă; faptul este îmbucurător, dovadă o oarecare creștere a competitivității produselor alimentare românești pe piețele internaționale, insuficientă însă în raport cu potențialul apreciabil de care dispune România în acest sens și care nu se concretizează în produse înalt competitive, ecologice, cu rată înaltă a valorii adăugate;
- Secțiunea „Produse minerale” și-a diminuat de circa 2,8 ori ponderea în structura valorică a exportului, fapt pozitiv dacă se ține seama de tehnicitatea relativ redusă pe care o prezintă produsele specifice; tendința este convergentă cu evoluția ponderii sectorului aferent în structura producției industriale;
- Aceeași convergență este prezentă și în ceea ce privește secțiunea „Produse chimice”, în care lipsa de modernizări tehnologice susținute își spune cuvântul, împiedicând produsele corespunzătoare, care prezintă în majoritate

un grad de competitivitate medie, să ocupe un loc mai important în structura exportului;

- Secțiunea „Materiale de construcție, sticlărie” și-a modificat nesemnificativ, în perioada analizată, ponderea în structura valorică a exportului (a crescut cu 0,2 puncte procentuale), în timp ce sectorul corespunzător și-a redus ponderea la fel de nesemnificativ în structura producției industriei prelucrătoare, cu 0,2 puncte procentuale;
- Îngrijorătoare este scăderea cu 4,5 puncte procentuale a ponderii secțiunii „Produse ale industriei constructoare de mașini, inclusiv electrotehnică” în structura valorică a exportului, în concordanță cu scăderea de la 18,9% în 1990 la 10,5% în 2000 a ponderii sectoarelor industriale corespunzătoare acestei secțiuni în structura producției industriale. Caracterul îngrijorător al acestei evoluții este determinat de faptul că secțiunea și sectoarele respective cuprind produse în majoritate cu grad înalt de complexitate, cu tehnicitate ridicată.

Reducerile au fost drastice pe ambele planuri – structura exportului și structura producției -, fiind determinate de cauze multiple și profund interferente:

- competitivitatea slabă a produselor realizate, datorată inclusiv activităților de cercetare & dezvoltare de profil, insuficiente ca intensitate și deficitare ca rezultate;
- lipsa restructurării, re tehnologizării și modernizării adecvate a firmelor de profil;
- incapacitatea de adaptare la exigențele piețelor occidentale a unor sectoare industriale cu exportul orientat anterior lui 1989 în bună parte spre piața CAER;
- pierderea unor piețe tradiționale din țări în curs de dezvoltare, deci fără exigențe deosebite la import.

Câteva exemple ilustrează dramatismul acestor reduceri: exportul de tractoare românești s-a diminuat de la circa 18400 bucăți în 1988 la 6041 în 1994 și la 1388 în 2001; exportul de locomotive electrice, produs ce prezintă în grad înalt de complexitate, a fost de 104 bucăți în 1988, în prezent fiind sistat; exportul de televizoare s-a restrâns de la 307.700 bucăți în 1988 la 2999 bucăți în 2001 etc.

1.6. Potențialul de dezvoltare a sectoarelor industriale

Evoluția în perspectivă a sectoarelor industriale este prefigurată diferențiat în documentul de Politică industrială al României, menționat anterior.

Pe fondul acestor previziuni, fundamentate pe analize efectuate de specialiști ai Ministerului Industriei și Resurselor (la data aprobării documentului), în care s-au luat în considerare și concluzii ale studiilor efectuate de cercetători științifici, cadre universitare, specialiști ai patronatelor și sindicatelor, instituții internaționale etc., se pot contura unele perspective de dezvoltare a unor sectoare și subsectoare industriale care prezintă o importanță deosebită pentru economia

națională prin caracterul lor strategic și /sau efectele de înzestrare sau de antrenare a altor ramuri și sectoare.

Trecerea în revistă a perspectivelor de dezvoltare a industriilor analizate și a direcțiilor majore de acțiune pentru valorificarea oportunităților existente sau care vor fi create pentru asigurarea dezvoltării, a evidențiat existența unor coordonate comune pe care trebuie să se înscrie eforturile viitoare de modernizare a activității industriale și de creștere semnificativă a competitivității acestora și anume:

- Consolidarea și dezvoltarea structurilor competitive și potențial competitive, creșterea capacității concurențiale a acestora.

Continuarea în ritm accelerat a procesului de privatizare în industriile și sectoarele care prezintă încă o pondere încă ridicată a capitalului social aflat în proprietate publică;

- Sporirea puternică a contribuției cercetării & dezvoltării și inovării la îmbunătățirea tehnologiilor și creșterea performanțelor produselor.
- Atragerea în alianțe economice a unor parteneri strategici, cu tradiție în domeniu și cu poziție consolidată pe piață, capabili să efectueze investiții substanțiale și să asigure un transfer de *know how* tehnologic, de gestiune și managerial, indispensabil revitalizării și dezvoltării accelerate a unităților productive.
- Specializarea progresivă a producției pe grupe de produse, produse și sortimente de produse pentru care există cerere intensă pe piață, actuală și previzibilă, sau pentru care s-au identificat nișe ce pot fi acoperite în mod profitabil.

Pentru toate industriile trecute în revistă, ca și pentru celelalte care nu au fost menționate mai sus, cuvântul hotărâtor în ceea ce privește viitorul lor îl va avea, neîndoielnic, piața, cu fluctuațiile ei de prețuri și de conjuncturi, cu oportunitățile pe care le oferă, dar și cu amenințările pe care le prezintă. Valorificarea eficientă a acestor oportunități și evitarea amenințărilor potențiale depinde, în ultimă instanță, de capacitatea firmelor de a-și dezvolta competențe distinctive și avantaje competitive, într-un cuvânt de a fi capabile să înfrunte concurența în intensificare continuă pe piața internă și pe piețele internaționale. Prin măsuri adecvate de politică industrială, statul poate să amplifice această capacitate în industriile în care există avantaje competitive certe și potențiale, precum și în cele care prezintă un interes strategic deosebit.

Bibliografie

Bonciu F. *Investițiile străine directe în România în contextul Europei Centrale și de Sud-Est*, în: OECONOMICA, XI, nr. 2/2002, Societatea Română de Economie, Institutul Român pentru Libera Întreprindere, București, 2002, pag. 187-204.

-
- Darmer M., Kuyper L., *Industry and the European Union. Analysing Policies for Business*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 2000.
- Hunya G., *Impact of FDI on Economic Growth and Restructuring in CEECs*, The Vienna Institute for International Economic Studies, 2001.
- Porter M., *Competitive Strategy. Techniques for Analysing Industries and Competitors*, The Free Press, New York, 1980.
- Commission of the European Communities. *2003 Regular Report on Romania's Progress Toward Accession* [COM(2003) 700 final], Brussels, 09.10.2003 SEC(2003).
- Commission of the European Communities. Communication from the Commission to the Spring European Council in Barcelona *The Lisbon Strategy – Making Change Happen*, [COM(2002) 14 final], Brussels, 15.01.2002.
- Date culese și prelucrate din Anuarul statistic al României pe diverși ani, materiale ale Băncii Naționale a României (Statistica balanței de plăți, 2001), Autorității pentru Privatizare și Administrarea Participațiilor Statului, Camerei de Comerț și Industrie a României.
- Institutul European din România. *Politica industrială a României din perspectiva aderării la Uniunea Europeană*, Autori: L. Croitoru, C. Russu, C. Târhoacă, H. van Zon (expert UE), Pre-Accession Impact Studies, Programul Phare al Uniunii Europene Proiect RO 9907-02-01, București, 2002.
- UNCTAD *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*, New York and Geneva, 2002.
- United Nations, Economic Commission for Europe, Committee for Trade, Industry and Enterprise Development. *Industrial Restructuring in European Transition Economies: Experience to Date and Prospects*, Round Table, 12-13 February 2002, Geneva, Summary Proceedings, New York and Geneva, 2002.
- United Nations. *International Trade Statistics Yearbook*, New York, 1999.
- *** *Politica industrială a României*, Anexă la HG nr. 965/2001 privind aprobarea politicii industriale a României și a Planului de acțiune, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 648/16 octombrie 2001 și revizuită prin HG nr. 657/2002.
- *** *Un proiect deschis: Strategia națională de dezvoltare economică a României pe termen mediu*, Documente. Editată de prof. Mugur Isărescu, prof. Tudorel Postolache. Academia Română, Centrul Român de Economie Comparată și Consensuală, București, iulie 2000.

CAPITOLUL 2

FACTORI DE COMPETITIVITATE A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

Nicoleta HORNIANSCHI

2.1. Conceptul de competitivitate – precizări noționale și clarificări conceptuale

În pofida tuturor dezbaterilor pe tema competitivității, se poate aprecia, că nu există o definiție clară a conceptului în discuție și nici nu a fost încă dezvoltat, un model cuprinzător pentru formalizarea conținutului acestuia. Stadiul actual al cercetărilor în domeniu lasă deci, câmp deschis discuțiilor conceptuale privind competitivitatea.

O parte importantă a comunității științifice consideră mult mai potrivit aplicarea conceptului de competitivitate firmelor și produselor în timp ce, o altă parte apreciază că industriile și națiunile pot fi, de asemenea, unități de analiză pentru studiul competitivității. Un grup distinct de cercetători argumentează că regiunea, în cadrul statului, este entitatea la care ar fi cel mai bine să fie analizat nivelul competitivității. Exemplele, cel mai des citate, ca argumente, în sprijinul acestei opinii sunt Silicon Valley pentru industria semiconductoarelor, nordul Italiei, în zona orașului Milano, pentru industria textilă și aria Pusan în Korea pentru industria de încălțăminte. Pe măsură ce apar „blocuri economice”, așa cum sunt: EU, NAFTA, ASEAN și APEC ca entități distincte va apărea o nouă pistă de cercetare care considera „blocul” ca unitate a analizei competitivității. Acest fapt va conduce la un nou concept: „competitivitate de bloc” sau „competitivitatea blocului”.

Mai nou, o serie de economiști (Dong-Sung Cho, 1998) sugerează că o pistă interesantă de cercetare ar fi aceea care ar permite găsirea căilor de creștere a „competitivității globale”.

Potrivit unor renumiți cercetători în domeniul competitivității (Aiginger, 1987; Aiginger and Pender 1994; Pfaffermayr 1997 etc.) definirea conceptului de competitivitate este o chestiune controversată

Prezentăm succint o mică ofertă a definițiilor disponibile pentru noțiunea de competitivitate:

- *Uri (1971)*: „abilitatea de a crea precondiții pentru venituri ridicate”.
- *The German Sachverständigenrat (1981, p.459)*: „abilitatea de a dezvolta produse specializate și soluții tehnice care să genereze creșterea ve-

niturilor în condițiile neocupării complete a forței de muncă, în pofida competiției din ce în ce mai prezente a noilor state industrializate;

- *Orlowski (1982, p.70)*: „abilitatea de a vinde”;
- *Scott and Lodge (1985, p.15)*: „abilitatea țărilor de a produce, distribui și vinde bunuri și servicii în economia mondială, și de a face în așa fel încât câștigurile să conducă la creșterea standardului de viață”;
- *Fagerberg (1988, p.355)*: „abilitatea țărilor de a îndeplini obiectivele centrale ale politicii economice, în special, creșterea veniturilor și a ocupării fără a intra în dificultăți privind balanța de plăți”;
- *Porter (1990)*: „Singurul indicator complet ce definește conceptul de competitivitate la nivel național este productivitatea națională”;
- *OECD/TEP (1992, p.237)*: „a produce bunuri și servicii capabile să facă față concurenței internaționale în condițiile menținerii și amplificării reale a venitului intern”;
- *Competitiveness Policy Council (1994)*: abilitatea (capacitatea) de a vinde produse pe piața mondială, în condițiile în care veniturile pe piața internă cresc de o manieră durabilă”;
- *Management Forum (1994)*: „Competitivitatea pe plan mondial este capacitatea țării sau firmei de a genera, proporțional, mai multă bunăstare decât competitorii săi de pe piața internațională”;
- *Europäische Wirtschaft (1995, p.122)*: „capacitatea de a crește sau menține standardul de viață în raport cu economiile comparabile (de ex. cele ale țărilor industriale dezvoltate) fără a deteriora pe termen lung balanța externă”;
- *OECD (1995, p.3)*: descrie scopul politicii de competitivitate ca fiind sporirea competitivității națiunilor prin susținerea „capacității companiilor, industriilor, regiunilor naționale sau supranaționale, expuse concurenței internaționale, de a asigura venituri ridicate în condițiile menținerii unui grad ridicat de ocupare a forței de muncă”;
- ipoliticile competitive sunt cele menite să susțină capacitatea companiilor, industriilor, regiunilor și națiunilor sau „blocurilor” supranaționale de a genera, fiind și rămânând expuse concurenței internaționale, niveluri ale veniturilor și ocupării relativ ridicate pe o bază durabilă”;

Mulți autori ale unor lucrări de referință în domeniul competitivității, presupun, implicit, că în ceea ce privește competitivitatea, la nivelul firmei disputa este tranșată. Firmele care supraviețuiesc sunt competitive, iar cele care ies de pe piață nu sunt. Însă, în realitate, firmele există și acționează în condiții foarte diferite de costuri, tehnologie și rate ale profitului (vezi Aiginger and Pfaffermayr, 1997 și literatura de specialitate privind persistența diferențelor de profit). Unele firme stabilesc prețuri egale cu costurile medii, altele își amplifică inovarea sau rentele de monopol. Se poate pune întrebarea: este acest al doilea grup de firme mai competitiv decât primul? O cale de mijloc între cele două

extreme a fost propusă în cadrul unui raport american (Preesident's Commission on Industrial Competitiveness Report, USA, 1985): o firmă este competitivă dacă poate produce bunuri și servicii de calitate superioară sau cu costuri mai reduse decât competitorii săi interni sau externi. Luat ad literam acest „statement” conține și amplitudinea afirmația că firma aflată la un nivel mediu, din punctul de vedere al calității și costurilor este, prin definiție, necompetitivă.

Există, de asemenea, o serie de autori, care neagă importanța acestui concept, în special, pentru zonele economice cu fluctuație liberă, a cursului de schimb (Cooper, 1961; Suntum 1986) și evident, acest lucru este pentru că nu există venituri care pot fi pierdute datorită deficitului balanței externe, într-o lume cu o piață matură. Aici prețurile și veniturile se ajustează întotdeauna, resursele sunt utilizate complet și echilibrul balanței de plăți este stabil. Chiar și anumiți oameni politici și autori empirici care acceptă existența, pe termen mediu, a unor dezechilibre ale balanței comerciale ca un fapt previzibil diminuează importanța problemei din diferite motive¹.

Majoritatea studiilor destinate competitivității, publicate, în ultimii ani, combină problema balanței externe cu performanțele interne, formulând definiții ca „growth without trade imbalances” (Competitiveness Policy Council, 1994, Schumacher et al., 1995). Forumul Economic Mondial, la Geneva și Institutul pentru Dezvoltarea Managementului din Lausanne utilizează câteva sute de indicatori obiectivi și subiectivi pentru a estima dacă o țară creează, proporțional, mai mult venit, din participarea pe piața mondială, decât competitorii săi².

¹ Vezi Porter (1990), Reich (1990) and Krugman (1994). Porter (1990, p.6) se apropie de poziția conform căreia termenul de competitivitate a națiunilor nu are sens, subliniind că nu este posibil ca o țară să fie „competitivă în toate industriile”. Porter, ajunge la acest punct de vedere după ce desființează (expediază, tratează sumar) diferitele concepte ale competitivității („fiecare firmă este competitivă”, balanța comercială pozitivă, „cota de piață”, „crearea de locuri de muncă”) și apoi subliniază că „încercarea de a găsi o modalitate convingătoare de a explica ambele noțiuni (prosperitatea firmei și națiunii) trebuie să înceapă prin a formula întrebarea corectă. Altfel spus, se avansează ideea că ar trebui abandonată întreaga noțiune de „națiune competitivă” ca un termen semnificativ pentru prosperitatea economică. Principalul obiectiv al națiunii este de a asigura un standard de viață înalt și în creștere pentru cetățenii săi. Capabilitatea de a o face, nu depinde de noțiunea amorfă a competitivității, ci de productivitatea cu care resursele națiunii (munca și capitalul) sunt utilizate (Porter, 1990) și, ulterior: „singurul concept semnificativ al competitivității la nivel național este productivitatea națională”.

În recenzia sa asupra cărții lui Porter, Reich (1990) scrie: „Competitivitatea națională este unul din acei rari termeni ai discursului public care trec direct de la obscuritate a noțiunii la lipsa de semnificație fără a avea o perioadă intermediară de coerență”.

² Definiția subliniază, implicit, complementaritatea conceptului: atunci când unele țări sunt competitive, trebuie să existe altele care nu sunt. O altă problemă a implementării este aceea că o serie de indicatori au valori pozitive la un grup de țări și negative la un altul.

Toate aceste abordări privind competitivitatea națiunii își propun să găsească o definiție cuprinzătoare care să conecteze competitivitatea la scopul final al activității economice, respectiv maximizarea bunăstării.

Pentru a continua studiul asupra competitivității este necesar, să pornim, de la o definiție clară, simplă, fără a fi simplistă și, cât mai generală, a conceptului. Potrivit opiniei noastre, competitivitatea este forța relativă de care are nevoie o entitate economică. Pentru a câștiga în fața concurenței, aceasta presupune, în primul rând, existența unui competitor, un subiect capabil de decizie, altul decât entitatea inițială și indică faptul că ponderea relativă a entității inițiale pe piață, este determinată, cel puțin parțial, de decizia luată de alții (vezi complementaritatea conceptului de competitivitate). „Matricea de plată” a unei entități este influențată de ceea ce decide adversarul ei și, prin urmare, este relativă prin însăși natura ei.

Lucrările asupra competitivității elaborate pe plan național (CNS, 1990; Dăianu, 1992; Hornianschi 1994, 1998; Voiculescu D., Mereuță C., 1998, Iancu A, 1999; Hornianschi și colectiv 1999; Iancu, A, 2000; Russu C, 2001; Cojanu V. 2001 etc.) și, mai ales, cele existente pe plan internațional (vezi bibliografie) pot fi împărțite în trei categorii distincte, în funcție de entitatea la nivelul căreia se cantonează analiza, și anume: competitivitatea firmei, competitivitatea industriei (industriilor) sau competitivitatea națiunilor.

Poate cel mai avansat demers la nivelul literaturii economice din România este studiul competitivității la nivel macroeconomic, dovedit prin lucrările unor cercetători ai institutelor de cercetare naționale, ale unor prestigioși profesori universitari. Preocupări privind aprecierea competitivității sunt prezente în volume cu caracter științific, lucrări de cercetare (de exemplu, *ESEN 2 Un proiect deschis privind probleme ale integrării României în UE*, Academia Română, INCE-CIDE, 2002) sau în documente ale administrației centrale: *Raportul periodic privind progresele înregistrate de România pe drumul aderării – Comisia Europeană, 2003; Priorități în procesul de pregătire pentru aderarea la Uniunea Europeană în perioada decembrie 2003 – decembrie 2004 – Guvernul României; Planul Național de Dezvoltare 2004-2006* etc.

Studiile asupra competitivității națiunilor (“competitiveness of nations” sau „country competitiveness”)¹ au început în anii '40. Cea mai reprezentativă

¹ Discuțiile pe tema competitivității națiunii se intensifică atunci când o țară se teme că își va pierde poziția de leader sau a înregistrat o rămânere în urmă. Apelul lui Servan Schriver pentru cooperare și crearea de largi uniuni de firme, document devenit clasic pentru Europa unită, a apărut ca o contramăsură la teama statelor europene de a rămâne în urmă în raport cu SUA, în ceea ce privește productivitatea. Mai târziu, în special după criza petrolului din anii '70, statele industrializate s-au plâns de pierderea „competitivității” în raport cu țările producătoare de petrol și cu cele deținând alte resurse naturale abundente. Euroscleroza ce caracteriza structurile inflexibile din Europa comparativ cu dereglementările din economia americană în anii '80 au condus la viziunea Pieței europene unite, ca măsura menită să împiedice rămânerea în urmă a economiei statelor europene. La

lucrare în această direcție este teoria fluxurilor comerciale (Ohlin, 1952; Leontief, 1953) care își are rădăcinile în teoria clasică ricardiană a avantajului comparativ. Teoria avantajului comparativ care argumentează că înzestrarea cu factori a unei națiuni determină competitivitatea sa sporită în raport cu alte națiuni a fost demult depășită, căzând în desuetitudine, ca urmare, inclusiv a realităților economice care au infirmat-o. Ea, nu poate explica o situație pe care o vedem cu toții astăzi: există pe global multe țări bogate în resurse, dar cu o economie săracă și viceversa. În lumea de azi, unde materiile prime, capitalul și chiar forța de muncă sunt mobile, devenind transnaționale, înzestrarea cu factori, ea singură nu poate determina competitivitatea sporită a națiunilor.

Abordarea în perspectivă istorică a conceptului de competitivitate face referire la:

- Economisții clasici – care au identificat patru factori de producție: pământul, capitalul, resursele naturale și forța de muncă (A. Smith, 1776 – *An Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations*).
- D. Ricardo (1817) cu formularea legii avantajului comparativ – *Principles of Political Economy and Taxation*.
- Economisții marxiști – care au subliniat impactul mediului sociopolitic asupra dezvoltării economice (K. Marx – 1867 – *Capital: a Critique of Political Economy*).
- Weber, M. – care a subliniat relația între valori, credințe religioase și performanța economică a națiunilor (*Ethic of Protestantism and the Spirit of Capitalism*, 1905).
- Schumpeter, J., – care a relevat rolul întreprinzătorului în asigurarea competitivității (*Capitalism, Socialism and Democracy*, 1942).
- Sloan, A., și Drucker, P – care au elaborat pe tema recunoașterii managementului ca factor-cheie de determinare a competitivității (Sloan, S. *My Years at General Motors*, 1963; Drucker, P., *The Age of Discontinuity*, 1969).
- Solow – a subliniat importanța educației, a inovării tehnologice și a elementelor de *know-how* studiind economia americană pe deceniile următoare celui de-al doilea război mondial (Solow, R., *Technical Change and the Aggregate Production*, 1957).
- Romer, P., Negroponte, N., pentru definirea „cunoștințelor” ca factor de competitivitate (Negroponte, N., „Being Digital” – 1995).

Începutul anilor '90, a fost rândul SUA să se plângă de pierderea competitivității sale vis-a-vis de Japonia, ținând seama de scăderea cotei de piață a produselor americane din domeniul industriei automobilelor, computerelor și bunurilor de consum electronice. Recent, Japonia se teme de pierderea noii poziții de leader, din cauza supraevaluării yenului și necesității trecerii de urgență la reforme interne.

- Porter, M., care a integrat aceste idei într-o manieră sistematică – construind „Diamantul de competitivitate” (Porter, M., *The Competitive Advantage of Nations*, 1990).

Așa cum observă și reputați oameni de știință români (vezi Iancu, A., 1999, 2000; Russu, C., 2000, 2001) problema acestei teorii este mult mai profundă decât simpla rupere de realitate; potențialul ei de a induce în eroare factori de decizie guvernamentali cu privire la politica industrială națională, prin susținerea argumentului fals că salariile trebuie menținute la un nivel inferior comparativ cu productivitatea muncii pentru ca economia națională se se mențină competitivă (Dong-Sung Cho, 1998), poate fi chiar periculos. La urma urmelor, scopul real al unei puternice competitivități naționale ar fi acela de a face populația capabilă să obțină venituri ridicate și să se bucure de un standard de viață mai bun.

A doua perspectivă asupra competitivității se focalizează la nivelul firmelor (Chandler 1990); Womach et al. 1990). Argumentul de bază este acela că la nivelul națiunii competitivitatea este generată de companiile din interior, astfel încât factorii specifici firmelor care conduc la competitivitate ar trebui identificată. Specialiștii în strategie și afaceri internaționale încearcă să analizeze determinanții competitivității din această perspectivă macroscopică. Spre exemplu, unii dintre aceștia se axează pe studiul comparativ al firmelor japoneze și americane, încercând să identifice problemele în cazul celor americane și sursele de avantaj, în cazul celor japoneze. Rezultatele sugerează că firmele americane sunt dezavantajate în raport cu cele japoneze pe două planuri: cel al sistemului birocratic și cel al relațiilor manager-salariați. În plus, activitatea celor dintâi se bazează pe sistemul puțin flexibil al producției de masă, iar activitatea lor de C-D și design-ul produselor nu au o legătură reală cu propria producție. Companiile japoneze și-au stabilit, de regulă, pe termen lung relații armonioase cu proprii lucrători, situație întâlnită și la firmele din SUA. (Dertousos et.al.1989). Wheellwright (1987) evidențiază faptul că firmele americane au ignorat importanța sectorului de prelucrare, orientându-se prea mult eforturile către sectorul serviciilor, spre exemplu cele bancare, care, prin natura lor intrinsecă, generează, de regulă profituri ridicate și rapide. Concluzii similare, pot fi trase și din studiile efectuate de Womack et.al.(1990) și Clark and Fujimoto (1991) asupra industriei americane și japoneze de automobile.

Teoria „firmei competitive” relevă implicit faptul că realizarea „competitivității la nivel național”, nu se bazează numai pe simpla existență a factorilor specifici țării respective (cunoscuta „înzestrare cu factori” din teoria avantajului comparativ), ci, este puternic influențată de factorii specifici firmelor care fiind puternic înrădăcinați în realitatea economică, îi valorizează pe primii.

Noile studii asupra competitivității beneficiază de o abordare mult mai sistematică prin integrarea celor două categorii de factori menționați mai sus – cei specifici țării și cei caracteristici firmelor în analiza specializării industriale.

Primul, din această serie, a fost coordonat de Porter (1990). Unitatea de analiză a studiului său a fost industria într-o anumită țară. Cercetarea s-a bazat pe

analiza aprofundată a cca 100 de industrii din cadrul a zece țări presupuse a fi competitive. Descoperirea sa, a fost, pe scurt, faptul că sursele competitivității unei anumite industrii într-o țară dată nu se regăsesc atât la nivelul înzestrării cu factori a respectivei națiuni ci se cantonează mai ales la nivelul unor factorii specifici ai mediului economic pe care respectiva țară îi posedă și, pe care, îi pune la dispoziția firmelor.

Modelul lui Porter se compune din patru determinanți ai avantajelor națiunii: mediul economic favorabil; strategia firmei și competiția; industriile integrate și conexe și cererea de produse și servicii. Forța acestui model constă în aceea că el înglobează factorii specifici firmei, industriei și națiunii. Prin introducerea conceptului de industrie în model, Porter integrează ambele perspective ale competitivității: cea microscopică și cea macroscopică. De altfel, modelul său a fost conceput inițial pentru a explora economiile țărilor avansate care și-au încheiat ciclul revoluției industriale. Totuși, la nivel mondoeconomic, peste 160 națiuni din cele 185 membre ale Organizației Națiunilor Unite se află în stadiul de „subdezvoltare” sau „în curs de dezvoltare”, aflându-se astfel în afara binecuvântării acestor patru factori. Pentru a se dezvolta, respectivele economii au nevoie de un model care să le explice nu numai ce factori trebuie să dețină dar care, de asemenea, să prevadă „cine” ar putea crea acești factori și „cum”. Pornind de la această constatare, a fost propus (Dong-Sung Cho, 1998) un nou model al competitivității, mai complet, așa numitul „Model al celor nouă factori ai competitivității internaționale. Nu vom intra în detalierea acestui model, întrucât, el nu face obiectul prezentei lucrări, dar ne propunem ca în cursul viitorului program de cercetare, să studiem posibilitatea aplicării lui.

Menționam anterior, că studiile asupra competitivității sunt centrate pe trei categorii de analize la nivel de firmă, industrie sau națiune. Recent, conceptul de „competitivitate a blocului” a căpătat din ce în ce mai multă atenție, în special, din partea blocurilor economice deja constituite – EU, NAFTA, ASEAN și APEC care pot constitui noi entități pentru studiul competitivității. Acest tip de competitivitate este, în mod special importantă, pentru Uniunea Europeană. Primul obiectiv al Uniunii a fost, fără îndoială, să combine avantajele competitive ale fiecărei națiuni, pentru a obține ca rezultată un nivel de competitivitate puternic pentru întregul bloc.

În momentul de față există, spre exemplu, 16 producători de material rulant în UE, comparativ cu numai 2 companii complementare în SUA și doar 3 în Japonia. Companiile europene trebuie să facă față deteriorării competitivității ca urmare a lipsei economiei „de scară” și, în consecință, sunt previzibile alianțe strategice care vor întări competitivitatea companiilor europene și, implicit, a UE.

Extinzând conceptul de „competitivitate a blocului” mai departe, ultimul nivel de competitivitate ar fi cel global – „global competitiveness” care ar cuprinde toate „națiunile” și toate „blocurile”. Competitivitatea la nivel „global” este un concept care nu poate fi comparat cu o altă entitate din universul

cunoscut. Ea ar putea fi, în schimb, măsurată, comparând trecutul și prezentul sau prezentul și viitorul posibilităților noastre de piață pe glob.

2.2. Câteva concluzii rezultate din cercetările efectuate

Principalele particularități ale conceptului

Din punct de vedere teoretic, conceptul de competitivitate se sprijină pe două subconcepțe – avantajul comparativ și avantajul competitiv – intens vehiculate atât în literatura de specialitate, cât și în politica industrială și de integrare, dar, în a căror definire și utilizare, se strecoară, uneori, anumite confuzii. În această privință, ne raliem total, ideii exprimate de academicianul Aurel Iancu (Oeconomica, 1999 și 3-4/2000) potrivit căreia „confuzia nu are numai o semnificație pur lexicală și conceptuală, ci și una profund pragmatică, cu implicații majore în orientarea dezvoltării economice și sociale, ca și în procesul de integrare”.

Între cele două concepțe există diferențe fundamentale atât în ceea ce privește conținutul cât, mai ales, în privința mecanismului lor de acțiune.

Teoria avantajului comparativ, care aduce în prim plan „influența determinantă a abundenței resurselor relativ ieftine dintr-o economie națională asupra structurii sale industriale”, dar care este total depășită și, în mare parte infirmată de realitățile economiei moderne, a avut influențe profund negative asupra specializării industriei naționale.

Teoria avantajelor competitive propune o abordare dinamică, preponderent microeconomică care scoate în evidență faptul că specializarea eficientă a industriei naționale, depinde, în primul rând, de capacitatea competițională a firmelor pe piața națională și pe cea internațională de viteza de asimilare a progresului tehnic de către acestea, ca și de potențialul lor inovativ.

Cele două concepțe, caracterizate succint în cele menționate mai sus, chiar dacă profund diferite prin conținut, mecanism și implicații, nu se situează, neapărat, potrivit opiniei noastre, la antipodi. Se poate considera mai degrabă că din punct de vedere teoretic ele reprezintă trepte (momente) distincte în procesul evolutiv al științei economice, în efortul acesteia de a-și perfecționa și adecva continuu concepțele și instrumentele de analiză la realitățile din ce în ce mai complexe ale economiei contemporane. Facem această afirmație, ținând seama de faptul că, mult mai evoluat concept al avantajelor competitive, fără a nega, o anume contribuție a înzestrării cu factori asupra competitivității industriale, mută, în schimb, centrul de greutate al determinantilor acesteia, așa cum este normal, la nivelul firmei, creative și creatoare – cea care este, în fond, singura entitate economică generatoare de competitivitate.

În dezbaterea științifică asupra conceptului de competitivitate, credem că esențială este precizarea unghiului de abordare a acestuia, și anume:

- a) Dacă privim lucrurile prin prisma creării, menținerii și dezvoltării avantajelor competitive care conduc în final la competitivitate, singurul loc unde

se desfășoară acest proces este sfera de activitate a operatorilor economici, sfera productivă. Firma, și numai ea, este singura entitate economică furnizoare de competitivitate.

- b) Dacă abordăm competitivitatea, din punctul de vedere al nivelului și posibilităților de comensurare, situația este complet diferită întrucât, deși se realizează numai la nivelul firmei, competitivitatea se propagă, prin efectele sale, către treptele superioare de agregare, putând fi mai mult sau mai puțin precis evaluată, în funcție de aria de cuprindere, instrumentele utilizate și efectele percepute la nivelul economiei naționale.

2.3. Modelul „celor nouă factori”

Premise ale abordării modelului

- Există patru factori de bază care influențează competitivitatea și anume cei patru determinanți ai modelului lui Porter: *înzestrarea cu resurse, mediul de afaceri, industriile înrudite și de sprijin, cererea de bunuri pe piața internă*. Pe parcursul aprofundării cercetărilor în domeniul competitivității au mai fost adăugați încă patru factori endogeni și unul exogen.
- În țările în curs de dezvoltare ca și în cele în tranziție *motorul creșterii economice* l-a constituit o anumită categorie de persoane cu un nivel de educație relativ ridicat, interesată de dezvoltarea afacerilor și motivate de câștigurile obținute.
- Influența *evenimentelor cu grad scăzut de predictibilitate* – ca factor extern se manifestă uneori ca factor pozitiv, iar alteori ca factor negativ

În condițiile actuale ale economiei mondiale, pentru România, ca și pentru celelalte țări est-europene, problema specializării internaționale are o importanță vitală, care rezidă, nu numai în avantajele de ordin economic (capabile să reducă în timp, decalajul nivelului de dezvoltare), dar și în conectarea structurală cu lumea industrializată și accesarea treptată la standardele de productivitate și, implicit, de prosperitate specifice acestora.

Realizarea acestui deziderat presupune însă un *feed-back* continuu cu efect reglator în sfera competitivității care trebuie să se mențină la un nivel ridicat în contextul feluritelor influențe pozitive și negative a diverșilor factori mondiali sau naționali.

2.4. Factori determinanți ai competitivității și evoluția lor în timp

În condițiile economiei mondiale actuale, pentru România, ca și pentru celelalte țări est-europene, problema specializării internaționale are o importanță vitală, care rezidă, nu numai în avantajele de ordin economic (capabile să reducă în timp, decalajul nivelului de dezvoltare), dar și în conectarea structurală cu lumea industrializată și accesarea treptată la standardele de productivitate și, implicit, de prosperitate specifice acestora.

Realizarea acestui deziderat presupune însă un *feed-back* continuu cu efect reglator în sfera competitivității, care trebuie să se mențină la un nivel ridicat în contextul feluritelor influențe pozitive și negative a diversilor factori mondiali sau naționali.

A. Factori economici naționali:

- a) resursele locale (dotare cu resurse naturale, forța de muncă, infrastructura existentă, resursele tehnologice și financiare etc.);
- b) dimensiunea și structura cererii interne;
- c) nivelul tehnologic și eficiența industriei de subansamble și a subfurnizorilor;
- d) structura industrială și concurența.

Acești patru factori economici naționali creează un context național (mediu economic) în care firmele se nasc, concurează și câștigă avantaj competitiv pe care îl folosesc pe plan internațional.

a) Resursele locale

În cadrul resurselor locale avem în vedere:

- resursele umane (calitatea, calificarea și costul personalului și managementul, timpul de muncă standard și etica muncii);
- resursele fizice (abundența, calitatea, accesibilitatea și costul pământului, apelor, depozitelor minerale, rezervelor forestiere, piscicole etc.); Condițiile climatice și poziția geografică pot fi considerate ca parte a resurselor fizice;
- resursele științifice și tehnologice;
- resursele financiare (nivelul și costul capitalului disponibil pentru finanțarea proiectelor de dezvoltare). În general, nivelul capitalului disponibil al unei națiuni depinde de tendința marginală de economisire și de structura piețelor de capital;
- infrastructura națională; avem în vedere tipul, calitatea și costul utilizării infrastructurii (transport, telecomunicații, transferuri bancare, asistență socială etc.).

Avantajul competitiv apare dacă firmele naționale pot utiliza combinația necesară de factori la un cost scăzut sau dacă factorii utilizați sunt de un nivel calitativ superior.

b. Dimensiunea și structura cererii interne

Firmele capătă avantaj competitiv dacă cererea internă creează suficiență presiune pentru a influența inovarea accelerată.

Dimensiunea segmentului cererii interne determină importante economii de scară sau dinamizarea curbei de învățare, cu influențe hotărâtoare asupra competitivității pe plan internațional. Una dintre consecințele dimensiunii cererii interne este aceea că națiunile mici pot fi competitive pe segmente ce reprezintă o pondere mare la nivel local dar mică la nivel regional sau global.

Exigența ridicată a clienților naționali poate contribui la sporirea avantajului competitiv deoarece obligă firmele să folosească standarde ridicate în domeniul calității, dotărilor, serviciilor etc.

c. Industriile înrudite și de subansamble

Prezența unor subfurnizori eficienți și a unor subramuri industriale înrudite care să potențeze alte sectoare de activitate este foarte importantă în câștigarea avantajului competitiv.

Dezvoltarea unei industrii de subansamble și componente cu succes pe piața internațională creează posibilități și pentru alte industrii de a-și spori competitivitatea.

d. Structura industrială și concurența

Ultima componentă a factorilor economici naționali se referă la structura industrială existentă. Avem în vedere structurile concurențiale de tip oligopolist. Aceste structuri sunt foarte puternice și stabile în timp, determinând o serie de rivalități naționale utile deoarece sunt surse de creștere ale competitivității. De obicei companiile cu succes pe piața internațională sunt cele care provin din astfel de structuri oligopoliste, cu rivalități naționale puternice.

Structurile oligopoliste facilitează cucerirea de noi piețe din mai multe motive:

- În primul rând, rivalitățile naționale creează presiunea pentru inovare, ceea ce sporește avantajul competitiv.
- În al doilea rând, structura concurențială oligopolistă creează avantaje certe pentru celelalte activități industriale prin prețuri concurențiale, calitate superioară, viteză de răspuns, seriozitate, relații pe termen lung etc.
- În al treilea rând, structura oligopolistă creează un mediu concurențial ce este greu de recreat prin competiția cu rivali externi.

Rolul și influența politicilor guvernamentale

Așa cum a mai fost prezentat, al doilea element esențial care influențează avantajul competitiv exterior firmei este determinat de acțiunea autorităților guvernamentale. Rolul guvernului este de a influența și potența factorii economici naționali analizați anterior. Această influență se poate realiza direct prin subvenții, politici industriale etc. sau prin acțiuni mai difuze, cum ar fi: modelarea cererii interne prin standarde și reglementări. De asemenea, nu trebuie uitat rolul guvernului pe piață, ca important cumpărător al unor bunuri și tehnologii avansate cum ar fi echipamentele de telecomunicații, armament, tehnică de calcul, mijloace de transport etc.

Alți factori care pot influența competitivitatea sunt:

- *Investițiile străine* care favorizează structurarea cererii interne și ajută la modernizarea economiei. Totuși, pe scară foarte largă, investițiile străine

pot antrena și efecte adverse, cantonate, în special, la nivelul specializării industriale. Această situație extremă, arată că procesul de modernizare și obținerea avantajului competitiv nu are loc pe baze solide deoarece, în multe domenii, firmele indigene nu au capacitatea de a-și apăra pozițiile pe piață în fața firmelor străine. În general, investițiile străine masive nu sunt un factor care să ajute la sporirea avantajului competitiv.

- Exigențele din ce în ce mai ridicate pe care protecția mediului înconjurător le impune
- Evoluția fenomenelor și proceselor din economia mondială.

B. Factori mondoeconomici

Un factor a cărui influență nu poate fi neglijată este evoluția fenomenelor și proceselor din economia mondială care, deși greu de prevăzut sau chiar imprevizibile, au un impact major asupra evoluției structurilor economice și industriale, în special, în țările de dimensiuni mici și mijlocii. Astfel, plecând de la constatarea că deși prin relațiile de interdependență fiecare țară are partea sa de influență asupra structurilor economiei mondiale totuși datorită existenței unei relații directe și foarte strânse între nivelul dezvoltării economice și complexitatea structurilor economice și a faptului că progresul tehnic activează cu precădere în economiile țărilor dezvoltate este de la sine înțeles, că acestea vor da tonul în modernizarea structurilor întregului sistem și deci vor influența, în mai mare măsură structurile economice ale altor țări

Întrucât evoluțiile de durată ale pieței mondiale influențează cu deosebire opțiunile de specializare și integrare în diviziunea internațională a muncii a producției țărilor mici și mijlocii, principala tendință care ar urma să contribuie la orientarea structurilor industriilor, subindustriilor și grupelor de produse din țara noastră se referă, la creșterea permanentă a calității și competitivității produselor care fac obiectul schimburilor mondiale. Acest fapt este reflectat în eforturile majore pe care țările industrializate le fac în direcția îmbunătățirii performanțelor și competitivității produselor lor, în scopul îmbunătățirii raportului de schimb.

Considerăm însă util ca, pornind de la principalele aspecte relevate de practica mondială ca puncte de reper în formularea politicilor structurale și sintetizate într-o serie de lucrări menționate anterior, să evidențiem câteva concluzii care ar putea servi la conturarea cadrului în care urmează să evolueze structura industriei prelucrătoare din România.

- Ținând seama de dimensiunile complexului economic național și de stadiul de dezvoltare atins este probabil, ca structura industriei, în general, și a celei prelucrătoare în particular, să sufere un proces de comprimare și de cristalizare în jurul unor centre de interes bine definiți și identificați în funcție de interdependențele și determinările dintre sectoarele, ramurile și subramurile economiei românești.

- În actualul stadiu de dezvoltare se anticipează mutarea centrului de greutate al modificărilor structurale de la nivelul ramurilor (chiar dacă în timp și acestea vor suferi transformări) la cel al subramurilor, grupelor de produse, produselor sau chiar a unor componente a acestora, ca efect al procesului de specializare pe principiul complementarității producției, în special, pe plan regional.
- Dimensiunea pieței interne, ca și necesitatea valorificării la maximum a avantajelor comparative și concurențiale ale diferitelor subramuri și grupe de produse pe piața mondială, implică susținerea și stimularea acelor modificări structurale care tind să conducă la o cât mai profundă și eficientă integrare în diviziunea internațională a muncii, ceea ce va avea drept rezultat accentuarea diferențelor structurale.

În ultimii ani ai secolului XX suntem martori ai bulversărilor în structurile economice la toate nivelurile atât macro, cât și monoeconomice. Astăzi comportamentul agenților economici îmbracă noi forme. Aceste schimbări de structură care au modificat esențial peisajul economic mondial au la bază trei evenimente principale:

1. *Dereglementarea americană*, lansată în anii '80 care a făcut să cadă toate barierele etatiste, având la rândul ei patru consecințe importante:
 - eradicarea inflației puternice (coborârea ratei inflației sub 4%);
 - pierderea de către stat a controlului asupra ratei dobânzilor și cursului de schimb (prin consolidarea piețelor financiare la termen);
 - dirijarea economiei de către piață (sau de către băncile centrale) în detrimentul guvernelor;
 - mondializarea economiilor care antrenează regruparea întreprinderilor pentru a face față competiției crescânde.
2. *Prăbușirea sistemelor comuniste de gestiune economică* – fenomen cu multe implicații economice și politice între care de mare importanță este reorientarea spre Europa Centrală și de Est în scopul reconstrucției, a unui mare volum de fonduri care altfel ar fi fost destinate națiunilor industrializate.
3. *Explozia internetului*; în scurt timp întregul glob va fi branșat la „rețeaua mondială” și toată lumea va putea recepționa și emite mesaje, în orice scop, inclusiv pentru a cumpăra sau a vinde.

Revoluționarea comunicațiilor de către internet va bulversa piețele financiare organizate (bursele), va modifica comportamentul băncilor și al tuturor utilizatorilor acestora (agenți economici, persoane individuale). Globalizarea piețelor a determinat globalizarea marketingului. Marketingul global se referă la încurajarea inițiativelor de cercetare pentru găsirea de noi piețe, segmente sau nișe pe suprafața globului, valorificarea oportunităților de cumpărare și vânzare a produselor și serviciilor pe plan internațional. Managerii angrenați în marketingul global vehiculează instrumente și tehnici specifice personalului din marketingul internațional și exportatorilor, având însă numeroase afinități și cu

managementul firmelor și băncilor care acționează la nivel global. Ei posedă o cultură a marketingului global. Specialiștii în marketingul global caută „zone fierbinți” în care să investească, să-și vândă produsele, să-și consolideze cota de piață.

Globalizarea piețelor a declanșat însă un fenomen care la prima vedere pare paradoxal, ca individualizarea nevoilor consumatorilor. În contextul pieței interne unice a Europei consumatorul european caută din ce în ce mai mult produsul „european”, internațional și nu național. Sub influența schimbărilor economice, cultura, gusturile și „modelele” care înainte fuseseră locale, devin europene, internaționale. Din totdeauna obișnuit cu produsele locale, consumatorul devine treptat mai deschis produselor străine îndeosebi europene. Consumatorul european nu există încă dar, europenii care consumă aceleași produse și o fac în același mod sunt tot mai numeroși. Producătorii la rândul lor s-au europeanizat. Întreprinderile naționale cu filiale în străinătate se transformă în firme multinaționale (de exemplu Airbus Industrie) sau binaționale (GEC – ALLSTROM, ASEA – BROWN – BOVERI etc.) și, bineînțeles, trebuie menționate numeroase acorduri de cooperare ca: France Telecom, Deutsche – Telecom, Renault-Volvo etc. și cele încheiate între întreprinderile din Europa de Est și societăți vest-europene (Volkswagen, Fiat, Mercedes, Danone, Lafarg, Elf etc).

În contextul tendințelor descrise anterior care definesc un nou tip de marketing „european”, firmele europene își adaptează strategiile de producție și comerciale pentru a profita cât mai mult de noile oportunități. Strategia se întemeiază pe delimitarea noilor piețe, care regroupează mai multe țări sau regiuni, îndeosebi cele situate la frontiera fostelor piețe naționale. Limitele acestor piețe sunt puse în evidență prin faptul că la un moment dat întreprinderea caută o distribuie neregulată a prezenței mărcilor sale pe teritoriul național. Treptat politica comercială a întreprinderii trece de la segmentarea piețelor naționale la o segmentare transnațională pentru a atinge consumatori cu comportament identic în mai multe țări. Cuplul produs-piață, trece de la dimensiunea națională la dimensiunea europeană, chiar internațională. Pentru anumite produse apar progresiv nișe transnaționale, adică segmente în care consumatorul este identic în mai multe țări. În al doilea rând, producția nu mai este standardizată, ci flexibilă. Întreprinderea nu mai este considerată o entitate izolată, ea întreține cu furnizorii, distribuitorii un ansamblu de relații care îi conferă un grad înalt de suplețe în funcționare. Benetton, de pildă, nu produce decât o parte din ceea ce vinde restul fiind încredințat unor furnizori sau subcontractanți, capabili să asigure o reasezare rapidă a gamei sortimentale. În alte cazuri anumite modele de automatizare având în general o difuzare limitată, sunt fabricate de întreprinderi independente de contractorul principal (exemplu: Renault – Espace, este fabricat de Matra, Ford și Matra fac între ele schimb de modele). În același timp, proiectarea asistată de calculator, precum și atelierele flexibile permit producătorilor să satisfacă dorințele mereu în schimbare ale clienților. În al treilea rând, organizarea de marketing este și ea globală și

asociază toate funcțiile întreprinderii. Ea reclamă ca departamentul de marketing să nu mai lucreze de o manieră independentă, ci să colaboreze strâns cu cele de cercetare dezvoltare (îndeosebi în ceea ce privește punerea la punct a produsului de producție), de producție, vânzare, etc. Vânzarea nu mai este rezervată vânzătorilor specializați, responsabilitățile fiind împărțite cu celelalte categorii de personal ale întreprinderii care devin vânzători pe timp partajați (part time marketing). În al patrulea rând, cercetarea este centralizată, vânzările însă sunt organizate la nivel local. Dezvoltarea producției se face pe regiuni ale lumii, o serie de componente standardizate permițând fabricarea unei întregi familii de produse. În condițiile acestui nou tip de marketing conceptul competitivității capătă noi valențe.

Bibliografie

- Borchardt K., *European Integration: The Origins and Growth of the European Union*, European Documentation, Luxembourg, 1995.
- Buigues P.; Ilkovitz F., *The Sectorial Impact of the Internal Market*, Commission of the European Communities, Document II / 335 / 88 – EN, 1998.
- Burduș E., *Management comparat*, Editura Economică, București, 1997, p. 85-89.
- Ciupagea C., *Microeconomie aplicată* nr.2/1998, p. 40.
- Dăianu D., *Funcționarea economiei și echilibrul extern*, Editura Academiei, București, 1992, p.71-72.
- Florea Radu, Dincă Marius, *Indicatori utilizați în analiza performanțelor firmei*, Tribuna Economică nr. 17, 2001, p.36-37.
- Dudley J., *Stratégies des années 90: le défi du marché unique*, traduit de l'anglais, Les Éditions d'Organisation, Paris, 1992, p.73-74.
- Nicolals Florence, Repussard Jaques– *Common Standards for Enterprises*, Bruxelles, 1994, European Commission.
- Freeman Chris, *Les pouvoirs publics entre néo-keynésianisme et néo-schumpéterisme*, Problèmes économiques no. 2464-2465/1996.
- Girling R.H., *Trade Conflicts of the 1980's*, în Ph.King (ed.), 'International Economics and International Economic Policy: A Reader', McGraw-Hill, New York, 1990, p.148.
- Ionescu Sorin, *Metode pentru conducerea calității*, INID, București, 1985.
- Hare P.G., Fomin P., *Industrial Competitiveness in Romania*, Paper prepared for ACE Workshop, Sofia, December, 1992.
- Hornianschi Nicoleta, *Restructurarea selectivă a producției industriale – componentă a strategiei macro și microeconomice*, Teză de doctorat, Institutul Național de Cercetări Economice, București, 1998.

- Jackson M., Biesbrouck W., *The Economic Penetration between the EC and Eastern Europe: The Romanian Case*, 'UCOS', November, 1993.
- Johnston J. Donald, *Développement technologique et échanges: un rôle nouveau pour les pouvoirs publics?*, L'Observateur de l'OCDE, no.204/1997.
- King Ph., *The Multinational Corporation: Pro and Con*, în Ph.King (ed.), 'International Economics and International Economic Policy: A Reader', Mc.Graw-Hill, New York, 1990, p.234.
- Mereuță C. (coord.), Ciupagea C., Calotă M., Oncescu Carmen, Scutaru Cornelia, Bejan F., Wiener U., Joița P., Straus T., *Industria prelucrătoare românească 1990-1998. Diagnostic structural. Opțiuni de politici industriale*, Academia Română, Grupul de reflecție ESEN, Centrul Român de Economie Comparată și Consensuală, 2000.
- Mereuță C., Ciupagea C. (coord.), *Politica industrială a României. Orizont 2000 – 2005*, Contract MCT, nr. 1902/1998/I, 1998.
- Peccei A., *The Moment of Truth is Approaching*, 'Successo', December, 1973.
- Porter M., *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York, 1985.
- Porter M., *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, The Free Press, New York, 1980.
- Porter M., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.
- Preston L.E.; Windsor D., *The Rules of the Games in Global Economy: Policy Regimes for International Business*, Kluwer Academic Publishers, Norwell, MA, 1992. Vezi, de asemenea, Stopford, J. și Strange, Susan, *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*, Cambridge University Press, New York, 1991.
- Russu C. (coord.), *Politica industrială*, Institutul Național de Cercetări Economice, Centrul de Informare și Documentare Economică, București, 1995.
- Schumpeter J. A., *Business Cycle. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, New York, 1939. Potrivit ideilor lui Schumpeter, rolul esențial în progresul tehnologic îl joacă *inovarea*, care constă în aplicarea economică a invenției, precum și *imitația*, care reprezintă difuzarea în economie a inovării.
- Schumpeter Joseph A., *Business cycles et le capitalisme*, Cahiers d'économie de l'innovation, no.4, l'Harmattan, Paris, 1996.
- Iancu A., *România între liberalism și protecționism*, 'Oeconomica', nr.4/1999, Societatea Română de Economie, Institutul Român pentru Libera Inițiativă, București, p.2, 1998.

- Voiculescu D.; Mereuță C., Analiza de competitivitate a economiei românești, Editura Academiei Române, București, 1998.
- Anuarul statistic al României, 1997-2000, Comisia Națională pentru Statistică.
- Business Week, *Morgan Stanley International*, 1988.
- Commission of the European Communities *Enlargement Strategy Paper: Report on Progress Towards Accession by Each of the Candidate Countries*, Luxembourg, 2000.
- Economic Development Board, *Global Strategies: The Singapore Partnership*, Singapore, 1990, p.10-11.
- European Commission, *A Community of Fifteen: Key figures*, Edition 2000, EUROSTAT, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 2000, p.34.
- Expansion*, no.416, novembre-décembre, 1991.
- Institutul de Economie a Industriei, *Ajustări structurale în perspectiva integrării României în structurile economice ale Uniunii Europene*, 'Probleme economice', nr.6-7/1999, Centrul de Informare și Documentare Economică, București, 1999, p.100-106.
- OECD, *OECD Economic Survey 1997-1998. Romania*, 1999, p.57.
- United Nations, *International Trade Statistics Yearbook*, New York, 1999.
- xxx *Romania Facing the World*, Chapter 5 – Romanian Industrial Competitiveness: A Numerical Exploration, studiu bazat pe o tabelă input-output pe anul 1990, cu 105 sectoare, elaborată de Comisia Națională pentru Statistică.
- xxx *Anuarul statistic al României*, 1997, Comisia Națională pentru Statistică.
- xxx *Cercetare-Dezvoltare și Inovare Tehnologică*, serii statistice – 1993-1997, Comisia Națională pentru Statistică.
- xxx *Countries en Transition*, U.N., 1999.
- xxx *Développement Industriel*, Raport Mondial 1996, ONUDI, Vienne, 1996.
- xxx *Obstacles aux échanges avec les économies en transition*, Centre pour la coopération avec les Economies en Transition, OCDE, Paris, 1994.
- xxx *Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE*, Tour d'horizon annuel 1994, OCDE, 1995.
- xxx *Sectorul privat de întreprinderi mici și mijlocii din România*, Raport Anual 1997, Guvernul României.

CAPITOLUL 3

ANALIZA SECTORULUI DE EXTRAȚIE A

CĂRBUNELUI ȘI A MINEREULUI DE URANIU

Cornelia NEAGU

3.1. Cărbune

Capacitatea și potențialul de producție ale sectorului

- Structura sectorului

În prezent, în sectorul carbonifer din România își desfășoară activitatea două companii naționale (Compania națională a huilei Petroșani – CNH; Compania națională a lignitului „OLTENIA” Târgu Jiu – CNLO), o societate națională (Societatea națională a cărbunelui SA Ploiești) și o societate comercială (Societatea comercială a cărbunelui Banat – Anina).

Piața cărbunelui este o piață oligopolistă în care activează întreprinderi mari.

- Capacitatea de producție

Capacitățile de producție ale CNH, au scăzut continuu. În Valea Jiului se remarcă diminuarea capacității de producție cu aproape 70%, de la 14,4 mil.tone/ an (1989) la 4,6 mil. tone/an (2001).

Capacitățile de producție ale SC Miniera Banat-Anina s-au redus de la 1200 mii tone în anul 1989, la 500 mii tone în 2001.

Capacitățile de producție a lignitului din bazinul Olteniei s-au redus de la cca 76 mil. tone în anul 1989, la 37 mil. tone în anul 2001.

Capacitățile de producție ale SNC, au urmat o tendință permanentă de scădere. Se remarcă diminuarea capacității de producție cu aproape 70%, de la 8 mil.tone/an (în anul 1989) la 2,6 mil. tone/an (în 2001).

- Gradul de utilizare a capacității de producție

La CNH, prin măsurile de restrângere a activității în zonele cele mai viabile, gradul de utilizare a capacității de producție s-a înscris într-o dinamică ascendentă, care va fi menținută și în perioada următoare.

Date fiind condițiile de exploatare existente, gradul de utilizare a capacităților de producție la SC Miniera Banat-Anina, a oscilat între 50,4% (cea mai mică valoare înregistrată în anul 1999) și 89,6% (în anul 2001).

La CNLO, în anul 2001, gradul de utilizare a capacităților de producție a fost de 73%.

La SNC, gradul de utilizare a acestor capacități s-a menținut relativ constant la un nivel ridicat (cu o valoare minimă de 69, 2% înregistrată în anul 1990). În prezent, SNC își folosește capacitățile de producție în proporție de 100%.

- Nivelul tehnologic

Tehnologiile de extracție utilizate în Valea Jiului (CNH) sunt adecvate caracteristicilor geologice – miniere ale stratelor de cărbune, fiind condiționate, în primul rând, de grosimea și înclinarea stratelor. Începând cu anul 1994, în Valea Jiului au fost experimentate, omologate și introduse la o scară din ce în ce mai mare metodele de exploatare care permit extragerea, în urma unui ciclu de lucru, a unei înălțimi de strat mai mare decât înălțimea susținerii. În general, principalele utilaje conducătoare aflate în dotarea unităților miniere au fost realizate la nivelul tehnologiilor aplicate în anii '80. Pe plan mondial, aceste utilaje au fost modernizate și înlocuite cu alte tipuri mult mai performante.

La SC Miniera Banat-Anina, structura geologică dificilă a zăcămintelor și numeroasele accidente tectonice nu permit utilizarea unor tehnologii cu productivități mari. Dotarea tehnologică învechită și uzată moral, coroborată cu lipsa fondurilor de investiții și modernizări din ultimii ani a condus la costuri de întreținere și consumuri energetice mari, precum și dese întreruperi ale fluxurilor de producere.

La CNLO, tehnologiile utilizate sunt la nivelul celor folosite pe plan european și mondial. Performanțele utilajelor componente ale fluxurilor tehnologice sunt îmbunătățite în permanență prin înlocuirea unor subansamble și piese cu altele de înaltă fiabilitate, operațiuni care au ca efect creșterea duratei de viață a utilajelor, precum și creșterea siguranței în exploatare. Gradul de uzură tehnică a capacităților de producție a fost, la sfârșitul anului 2001, de 60%. Necesarul de investiții se estimează la 5 mil. euro pentru fiabilizarea unei linii tehnologice, estimându-se a fi necesar de fiabilizat anual un număr de 3-4 linii tehnologice.

La SNC, dotarea actuală se situează la nivelul anilor 1970, majoritatea utilajelor având durata de funcționare normată depășită. Creșterea în ultimii ani a ponderii producției din cariere necesită orientarea cu prioritate a fondurilor pentru dotarea cu utilaje de carieră performante.

- Nivelul cererii pe piața sectorului

În prezent, cererea de lignit se situează în jurul valorii de 27 mil.t, iar cea de huilă, la cca 3,4 mil. t. Pe termen mediu și lung, piața internă va solicita cca 27 mil. t/an lignit și în jur de 3 mil t/an huilă;

- Situația forței de muncă

Datele referitoare la evoluția forței de muncă arată reducerea cu 31940 persoane, în anul 2001 față de 1989, a personalului angajat la **CNH**. Valea Jiului se confruntă cu grave probleme sociale datorită nerezolvării problemelor

personalului disponibilizat care în prezent este de 18 mii de persoane (exclusiv membrii de familie).

În ceea ce privește productivitatea fizică a muncii, din anul 1991 când s-a înregistrat cea mai scăzută valoare a acestui indicator (134,5 tone/persoană), se poate constata o continuă îmbunătățire a situației, ajungându-se în anul 2001 la 238 tone/persoană.

La SC Anina, în perioada 1997-1999, perioadă în care s-au aplicat programe de restructurare în sectorul minier, s-a produs un declin puternic în rândul forței de muncă a societății, ca urmare a disponibilizărilor colective de personal. Astfel, s-a redus efectivul cu 38%, cu influențe asupra productivității fizice, care a scăzut cu 16,2%. Pe fondul menținerii unei structuri minime de personal, începând cu anul 2000 a avut loc o relansare a activității de producție, urmare a creșterii productivităților fizice. Totuși se reține ca problemă socială caracterul de zonă monoindustrială a bazinelor miniere, activitatea de minerit fiind singura sursă de venit pentru marea majoritate a localnicilor, ca și pentru bugetele locale.

La CNLO, problemele sociale au fost generate de scăderea constantă până în anul 1999 a cererii de lignit și de necesitatea eficientizării activității. În acest context au fost externalizate unele activități și au fost disponibilizați angajați ajungându-se, de la un număr de 80121 angajați în anul 1991, la un număr de 20242 angajați în anul 2001. Productivitatea muncii pe ansamblul CNLO a înregistrat, ca urmare a restrângerii sau sistării activității productive la unele mine cu rezerve geologice în epuizare, precum și cu condiții dificile de exploatare care generează costuri exagerate de producție și pierderi, o creștere de aproape 40% în anul 2001 față de 1989, ajungând în la 1320 tone/persoană. Trebuie subliniat faptul că productivitatea muncii în activitatea în subteran este mult mai scăzută decât cea din mineritul în carieră. CNLO exploatează lignit, în marea majoritate în cariere, cu utilaje de mare capacitate, performante, astfel că bilanțul economic este în general pozitiv, compania neprimind subvenții de la bugetul de stat.

Numărul personalului angajat la SNC Ploiești s-a redus dramatic în perioada 1989-2001, cu aproximativ 20 mii persoane (de la 26547 persoane angajate la începutul perioadei analizate, la numai 6683 persoane în 2001). Dacă numărul personalului s-a redus cu 75%, productivitatea fizică a înregistrat o creștere de numai 30% (de la 296,7 tone/persoană, la 393,9 tone/persoană).

- Situația economică a sectorului

La CNH, costurile de producție unitare, în perioada 1989 – 2001, au avut o tendință generală de scădere, cu o rată anuală de cca 2%. Ele sunt grevate, în special, de ponderea mare a cheltuielilor de personal – salarii, contribuții pentru protecția socială și fondurile de asigurări, gratuități etc. – datorată productivităților încă mici, în raport cu nivelul mondial.

Considerând nivelul de 36\$/tonă, ca fiind egal cu prețul mediu al unei tone de cărbune din import la parametri calitativi comparabili, se observă că în mod constant costurile unitare de producție ale CNH s-au situat peste acest nivel, valorile extreme fiind de 80\$/tonă în 1990 și 48\$/tonă în 2000. De asemenea, costurile unitare de producție depășesc în mod constant, de circa două ori, prețurile de livrare a cărbunelui. În anul 2001, pierderile înregistrate de CNH Petroșani se ridicau la 104 milioane dolari.

Și în cazul SC Anina, costurile unitare de producție au fost, pe întreaga perioadă 1989-2001, de aproximativ două ori mai mari decât prețurile de livrare a cărbunelui. În consecință, în anul 2001, pierderile societății se ridicau la 3,5 milioane dolari

La CNLO, evoluția costurilor unitare de producție, în perioada 1989-2001, arată scăderea acestora de la 17,5 dolari/tonă în anul 1989, la 9,83 dolari/tonă în 2001. În condițiile în care prețul de livrare a lignitului produs de CNLO este de 11,5 dolari/tonă, activitatea se dovedește rentabilă. Prețul de pe piața internațională este de 13,1 \$/tonă, raportul dintre cele două prețuri fiind de 0,89. Problema principală cu care se confruntă compania constă în faptul că beneficiarul producției de cărbune nu plătește integral și la termen cărbunele primit. În anul 1999, pierderile CNLO se ridicau la aproape 29 milioane dolari (față de cca 102 milioane dolari în anul precedent).

Performanțele SNC sunt reduse datorită stării utilajelor, a nivelului scăzut de pregătire a forței de muncă, a condițiilor de zăcământ. În perioada 1989-2001, costurile unitare de producție au avut o evoluție sinuoasă. În anul 2001, costurile unitare de producție depășeau cu 40% prețurile de livrare (19,9 dolari/tonă, față de 12,22 dolari /tonă), fapt ce a condus la necesitatea subvenționării, în continuare, a activității companiei. Subvenția unitară se ridica, în 2001, la 2,1 dolari/tonă. În context, trebuie subliniat faptul că nivelul subvenției unitare s-a redus simțitor față de 1989 când se înregistra o valoare de 16,2 dolari/tonă. De altfel, anul 1989 a fost singurul an în care prețurile de livrare au fost mai mari decât costurile de producție. În anul 2001, SNC Ploiești înregistra pierderi în valoare de 14,2 milioane dolari (față de 27,5 milioane dolari în anul precedent).

Dimensiunea ecologică a activității sectorului

În perioada 2002-2004, CNH trebuie să finalizeze proiectarea, construcția și reconstrucția stațiilor de epurare a apelor de mină și a apelor menajere. Valoarea investițiilor se ridică la 200 mld.lei conform Programului de etapizare privind lucrările și măsurile necesare pentru protecția calității apelor și cunoașterea debitelor prelevate la Compania Națională a Huilei S.A. Petroșani. Tot acest program prevede și retehnologizarea preparațiilor (12606,3 mii \$ pentru preparația Lupeni și 15760,4 mii \$ pentru preparația Coroești). Pentru perioada 2002-2010 vor fi necesare lucrări de modernizare a stațiilor de epurare și refacerea sistemelor de aducțiune a apei și evacuarea apelor uzate având în vedere că legislația în domeniul protecției mediului va fi tot mai restrictivă.

Situația haldelor de steril. CNH are în evidență un număr de 40 de halde de steril situate în Valea Jiului – între Lonea și Valea de Brazi – și, respectiv, în zona Țebea-Brad. În Valea Jiului există 35 de halde, cu un volum total de 33,97 mil. mc, care ocupă o suprafață de 198,55 ha. În zona Țebea-Brad există cinci halde de steril, cu un volum total de 2,27 mil.mc și care ocupă o suprafață de 32,9 ha. O singură haldă este activă, aceasta având un volum de 0,11 mil.mc și o suprafață ocupată de 5,7 ha. Pentru valorificarea materialelor conținute de aceste depozite există anumite preocupări (folosirea șistului cărbunos filtrat din iazurile preparațiilor în industria materialelor de construcții, valorificarea și reamenajarea ecologică a haldelor de steril ale preparației Petrila).

Pentru încadrarea în normele prevăzute de standardele de protecție a mediului SC Anina a întocmit un program de finanțare a investițiilor privind protecția mediului și reconstrucția ecologică pe perioada 2002-2012. Lucrările prevăzute a se efectua sunt cele cuprinse în programele de conformare care au condiționat obținerea autorizațiilor de mediu la fiecare unitate în parte. Pentru aceste lucrări suma totală prevăzută este de 58923 mil. lei (EM Anina – 41550 mil.lei, EM Baia Nouă-7146 mil.lei, EM Ponor-10227 mil. lei).

Situația haldelor de steril. Societatea are în evidență la ora actuală un număr de 15 halde de steril, din care trei sunt active. Ca amplasare geografică, acestea sunt situate astfel:

- Anina – opt halde cu o suprafață totală ocupată de 11,3 ha și un volum de 643500 mc.
- Doman – șase halde cu o suprafață totală ocupată de 12 ha și un volum de 2329000 m.c.
- Cozla – o haldă cu o suprafață ocupată de 1,118 ha și un volum de 31517 m.c.

La CNLO, cheltuielile pentru refacerea ecologică a zonelor miniere se cifrează la finele anului 2001 la 152 mld.lei.

Situația haldelor de steril. Haldele de steril rezultate în urma depunerii descoperitei, sunt amplasate în zona Olteniei, în județele Mehedinți, Gorj și Vâlcea. Haldele ocupă o suprafață de 5241,9 ha și au un volum de 2064,4 mil.mc.

SNC are în evidență un număr de 54 de halde de steril cu un volum de cca 105 milioane mc și care ocupă suprafețe care însumează aproximativ 565 ha. Dintre acestea, 24 de halde sunt inactive. Toate haldele de steril necesită lucrări de nivelare, cultivare și plantare (o parte dintre acestea necesită activități de stabilizare).

3.2. Minereu de uraniu

Capacitatea de producție

Asigurarea cu materie primă necesară fabricării elementelor combustibile (UO₂) se realizează pe următoarele căi:

- din producția cumulată până în anul 2001, reprezentată prin uraniu în pulbere sinterizabilă de UO_2 , livrată de FCN Pitești și uraniu în concentrate tehnice (DUA și DUNa), depozitate la Stocul de Siguranță și Consum;
- din producția curentă a zăcămintelor de minereuri uranifere.

Până în anul 1999 producția de minereu uranifer era livrată de trei subunități ale CNU situate în județele Caraș-Severin, Bihor și Suceava. Compania produce deocamdată pe stoc, însă dinamica producției corelată cu cea a consumului de combustibil nuclear o dată cu intrarea în funcțiune a celei de-a doua unități de la Cernavodă, impun continuarea și dezvoltarea activității de exploatare prin lucrări de investiții. În prezent capacitățile de producție a minereurilor uranifere se situează la un nivel de 600 mii tone anual.

Starea tehnică și tehnologică

- **Sectorul de exploatare**

Singura metodă de exploatare, aplicabilă zăcămintelor de uraniu din România, care prezintă siguranță în exploatare și pierderi minime este metoda de exploatare în fâșii orizontale ascendente sau descendente, cu susținerea și rambleerea spațiului exploatat în camere. Această metodă nu este însoțită de dotări tehnice performante și de aceea prezintă dezavantajul unei slabe productivități a muncii (0,8-1,0 t/post). Se prevede că acest indicator poate fi îmbunătățit, chiar până la dublare, prin adoptarea unor îmbunătățiri (creșterea utilizării fondului de timp prin activarea aerajului, dotarea cu perforatoare performante, înlocuirea sistemului de centralizat de producere și distribuire a aerului comprimat, îmbunătățirea sistemului de susținere în abataje, reducerea parcului auto prin folosirea pentru transportul minereului a unor autobasculante de capacitate mai mare). Realizarea tuturor acestor îmbunătățiri necesită un efort investițional de cca 10 milioane dolari.

- **Sectorul de prelucrare a materiilor prime**

Activitatea de procesare a minereurilor de uraniu se realizează în incinta industrială Feldioara. Tehnologia de prelucrare a minereurilor de uraniu până la produsul UO_2 sinterizabil presupune două faze:

- *Faza de prelucrare hidrometalurgică* prin procedeul alcalin de solubilizare a uraniului care se desfășoară în uzina „R”. În urma acestei faze se obține un concentrat tehnic care constituie materia primă pentru faza următoare. Uzina „R” funcționează în prezent la sub 15% din capacitatea de prelucrare proiectată (aprox. 55000 tone pe an) prezentând o uzură fizică și morală avansată, ceea ce necesită măsuri de reabilitare tehnologică și dimensionare reală a capacității de prelucrare în concordanță cu posibilitățile de alimentare cu minereu. Toate

aceste măsuri care se impun necesită un efort investițional de cca 25 milioane dolari.

- *Faza de rafinare și obținere a produsului final UO_2* (care are loc în uzina „E”) ca materie primă pentru fabricarea combustibilului nuclear pe platfor-ma Pitești. La uzina „E” este necesară automatizarea și controlul fluxului tehnologic, ceea ce va solicita un efort investițional de circa 1,5 milioane dolari având ca efect o sporire a randamentului de la 83% la 96-97%.

Gradul de acoperire a cererii de uraniu

Acoperirea necesarului de uraniu utilizat în scop energetic trebuie evaluată în concordanță cu realizarea Programului Nuclear Național și a strategiei de dezvoltare a domeniului energiei nucleare.

Analiza necesarului de uraniu în corelație cu posibilitățile de asigurare din resurse interne, efectuată până în anii 1996-1997 a avut ca suport Programul Nuclear de atunci care prevedea ca CNE Cernavodă să funcționeze la capacitatea proiectată cu 5 unități, a căror punere în funcțiune să se facă eșalonat în perioada 1996-2010. Conform acestei strategii necesarul de uraniu în UO_2 la FCN Pitești (cu un randament mediu la pastilare de 98%) a fost estimat la 13.670 tone.

Programul Nuclear Național elaborat până în anul 2000 nu mai este de actualitate, pe de o parte, pentru că nu a fost realizat conform eșalonării iar pe de altă parte se preconizează introducerea ciclurilor SEU (Slightly Enriched Uranium) și RU (Recovered Uranium), care vor înlocui treptat ciclul cu uraniu natural și vor diminua consumul inițial.

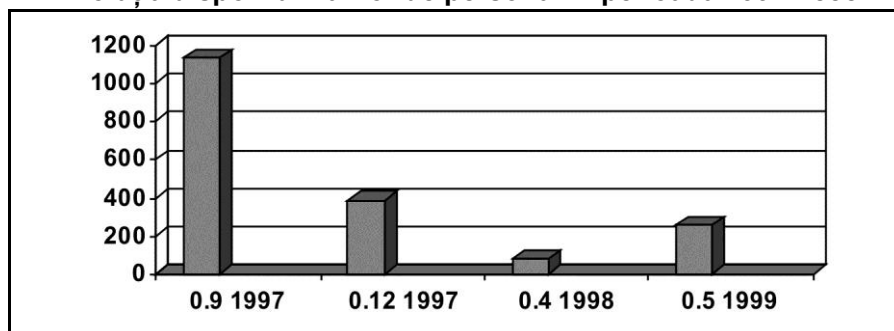
Actualul potențial uranifer al României, evaluat numai pe baza resurselor exploatabile din zăcămintele active și cele propuse pentru dezvoltarea activității de exploatare ar putea asigura, la consumul actual, funcționarea CNE Cernavodă astfel: unitatea CANDU 1 – până în 2036; unitatea CANDU 2- timp de 40 de ani.

Situația forței de muncă

În cadrul Companiei Naționale a Uraniului-SA București s-a înregistrat o scădere continuă a numărului personalului angajat, disponibilizările efectuându-se în perioada 1997-1999 conform Ordonanței de urgență a Guvernului nr.22/1997 (figura nr.1).

Figura nr. 1

Evoluția disponibilizărilor de personal în perioada 1997-1999



În scopul reabilitării eficienței economice a activității de exploatare a minereului de uraniu, urmează să se accelereze procesul de închidere a minelor fără șanse de viabilizare.

Productivitatea muncii atât în expresie fizică, cât și valorică pe tot parcursul perioadei analizate s-a situat la niveluri aproximativ constante, excepție făcând anul 1989 când productivitatea fizică a muncii la Sucursala Bihor este foarte mică, fiind influențată de faptul că o parte din cele 2584 pers. lucrau pentru extracția de minereuri neferoase și nemetalifere (tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1

Evoluția numărului de personal angajat și a productivității muncii în perioada 1989-2001

Sucursala		Număr de personal	Productivitate fizică (kg metal/om an)	Productivitate valorică (\$/om an)
Bihor	1989	2584	13,10	10097
	2001	97	135,60	9619
Suceava	1989	1246	81,20	7814
	2001	936	71,70	6476
Feldioara	1989	1631	69,45	13861
	2001	571	75,93	8936

Sursa: Institutul de Cercetări și Proiectări pentru Metale Rare și Radioactive.

Situația economică

- **Nivelul costurilor**

În anul 1989 activitatea de extracție, preparare și rafinare a uraniului nu era subvenționată, prețul mediu pentru un kilogram echivalent de UO_2 era de 199,6 dolari.

În anul 2001, la un preț de 74,8 dolari, chiar și cu influența subvențiilor (subvenționare în proporție de 40%) și transferurilor primite, venitul pe un kilogram echivalent de UO_2 a fost de 117,7 dolari, ceea ce presupune o scădere cu 41% față de 1989.

Scăderea înregistrată a determinat o influență negativă asupra activității ceea ce s-a reflectat în nivelul costurilor (costurile la 1000 dolari venituri au înregistrat o creștere de 15%) precum și în cel al productivității muncii (exprimată valoric) care a scăzut cu 36% (tabelul nr. 2).

Tabelul nr.2

Evoluția structurii costurilor în perioada 1989-2001

Sucursala	Anul	Costuri (\$/1000\$ venituri)		
		Forța de muncă	Materiale	Total
Bihor	1989	247	258	736
	2001	502	352	1133
Suceava	1989	381	307	907
	2001	630	305	1083
Feldioara	1989	231	567	829
	2001	477	452	951

Sursa: Institutul de Cercetări și Proiectări pentru Metale Rare și Radioactive

O influență negativă asupra costurilor a avut-o actualizarea, în funcție de cursul dolarului, a prețurilor materialelor, energiei, combustibilului, gazelor naturale necesare și a tarifelor la transport, concomitent cu scăderea prețului uraniului.

- **Eficacitatea activității**

Ca urmare a programelor de restructurare și modernizare a activității companiei s-a înregistrat o reducere semnificativă a indicatorilor economico-financiarilor în anul 2001 față de nivelul acestora din anul 1989 (tabelul nr.3).

Tabelul nr. 3

Evoluția indicatorilor economico-financiarilor la nivelul Companiei Naționale a Uraniului în perioada 1989-2001

	Anul 1989	Anul 2001
Capital social	129326	11134
Cifra de afaceri	121369	9437
Profit/pierdere	15935	454

Sursa: Institutul de Cercetări și Proiectări pentru Metale Rare și Radioactive. Curs valutar: 1989 – 21 lei/dolar; 2001 – 29051 lei/dolar

Situația socială

Restructurarea acestui sector a implicat substanțiale costuri sub diferite aspecte: costuri pentru Guvern sub forma ajutoarelor sociale pentru șomeri, costuri generate de plățile crescânde cu reducerile de personal precum și pierderea sumelor aferente contribuțiilor la asigurările sociale și a veniturilor provenite din taxe.

Probleme cu totul deosebite, în ceea ce privește reconversia, se ridică în special, în zonele de mare aglomerare a activității de producție minieră unde viața socială este exclusiv sau preponderent legată de minerit. Nivelul cheltuielilor de reconversie în zonele miniere se estimează a fi de 30-50 mii \$ pentru fiecare loc de muncă disponibilizat.

Dimensiunea ecologică

Activitățile de exploatare și preparare a minereului de uraniu sunt importante poluatoare ale mediului ca urmare a radiațiilor ionizante răspândite în toți factorii de mediu (apă, sol, vegetație, sedimente, aer). Poluarea radioactivă se realizează prin:

- particulele ionizante dizolvate și transportate de apele subterane care traversează zonele miniere, precum și de apele de suprafață care spală haldele;
- emanații de rodon și transportul particulelor fine antrenate de mișcarea aerului;
- radionuclizi care pot fi regăsiți și în flora spontană din cauza de lipsei de protecție a suprafețelor afectate.

În acest context, o categorie specială de cheltuieli care trebuie efectuate o reprezintă cheltuielile de refacere și ecologizare a zonelor afectate de extracția și prepararea uraniului, superioare celor ocazionate de ecologizarea altor mine datorită măsurilor suplimentare reclamate de specificul activității. Costurile estimate variază între 1250 mil.lei/ha în situațiile unde noul depozit se face în subteran prin relocare de la suprafață a materialului contaminat, și 7000 mil. lei/ha unde s-a impus soluția de încapsulare a materialului contaminat la suprafață. Nivelul ridicat al cheltuielilor este determinat de costurile aferente sistemului de acoperire multistrat (încapsulare) care ajung la cca 20 \$/mp.

În ceea ce privește haldele rezultate în urma lucrărilor de explorare, exploatare și preparare a minereurilor uranifere acestea însumează o suprafață de 209,3 ha cu un volum de 9171,7 mii mc, cu un conținut foarte scăzut de substanță utilă (steril și steril slab radioactiv) care nu prezintă interes economic nici în prezent nici în perspectivă.

În general, sterilul a fost depus separat de minereu, acesta din urmă fiind sortat radiometric și expedit la Uzina „R”, iar minereul sărac (neindustrial) a format depozite speciale. Totuși în majoritatea haldelor de steril există cantități

relativ mici de minereu de U cu conținut scăzut care conferă caracterul de halde de steril slab radioactive.

Bibliografie

Năstase G., *CNE – CANDU – Viitor al energiei românești*, Oficiul de Informare Documentară pentru Industria Construcțiilor de Mașini, București, 1993.

*** *Anuarul statistic al României*, INS, București, 2002.

*** *Strategia de valorificare a resurselor de uraniu în industrie*, Centrul de Economie Industrii și Serviciilor, Institutul de Economie Mondială, Ministerul Industrii și Resurselor, Institutul de Cercetări și Proiectări pentru Metale Rare și Radioactive, 2002.

*** *Strategia industriei miniere din România pe termen mediu 2001-2004*, mai 2001, Ministerul Industrii și Resurselor.

CAPITOLUL 4

ANALIZA SECTORULUI EXTRACTIV AL HIDROCARBURILOR

Marius BULEARCĂ

Țitei

Tendința sectorului petrolier românesc și succesele obținute într-un secol și jumătate de activitate constituie un motiv incontestabil de mândrie pentru generația actuală, dar paradoxal, în egală măsură, și de îngrijorare. De îngrijorare, pentru că discutăm despre resurse neregenerabile și, mai ales, pentru că în ultimii 20 de ani rezervele extrase nu au fost înlocuite decât în mică măsură, prin noi descoperiri. Aceasta a condus ca producția de Țitei să cunoască un declin sever, de la 14,6 mil. tone la cca 6 mil. tone, în intervalul 1976-2000, iar cea de gaze de la 36,2 mld. mc în anul 1986, la cca 13 mld. în anul 2000.

În prezent România se află în curs de finalizare a reevaluării resurselor geologice și a rezervelor de petrol (Țitei+condensat, gaze naturale libere și gaze asociate cu Țiteiul), ale României pe bază de studii tehnico-economice, conform unor noi metodologii de calcul, în concordanță cu practicile internaționale, așa cum prevede art.6 din Legea Petrolului 134/1995.

Starea actuală a sectorului

SNP Petrom S.A. este singurul producător de Țitei din România, cu o producție anuală de circa.6 mil. tone (tabelul nr.1).

Tabelul nr.1

Evoluția producțiilor de Țitei, gaze, gazolină și etan ale Petrom

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Producție										
Țitei, mii tone	6608	6670	6693	6700	6610	6501	6300	6132	6029	60001,1
Gaze, mil.Stmc	7077	6594	6219	6237	6389	5906	5338	5725	6173	6069,4
Țitei echiv., mii tet	12651	12301	12004	12026	12066	11544	11146	11303	11593	11455,6
Gazolină, mii t	155	154	167	167	164	167	172,6	159	169,7	154,2
Etan, mii t	57	62	69	67	62	66	68,5	78	75,6	72,6
Impurități,%	86	87	87	86	86	86	86	86	86	
Gaze Romgaz, mil.Stmc	15061	14723	13372	12778	11772	10009	9100	8760	8472	
Gaze România, mil.Stmc	22138	21317	19591	19015	18161	15915	14438	14485	14645	

Sursa: MIR, 2002.

Țițeiul extras este livrat rafinăriilor SNP și celorlalte rafinării. Situația vânzărilor de țiței ale SNP este prezentată în tabelul nr. 2.

Tabelul nr. 2

Vânzările de țiței către SNP și alte rafinării în perioada 1995-2000

- mii tone -

Beneficiarul	Vânzări, în anul:					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
SNP, din care:	2899,7	2897,5	3060,2	3665,2	4214,6	4283
Petrobrazî	2899,7	2809,9	2729,3	2740,0	3076,7	3030
Arpechim	-	87,6	330,9	925,2	1137,9	1253
Total altele, din care:	3800,3	3712,5	3439,8	2634,8	1705,9	1617
Dărmănești	422,1	444,3	240,6	581,8	288,0	291
Vega	353,1	361,6	196,4	-	239,9	328
Astra	540,5	564,3	558,9	679,0	451,7	548
Steaua Roșie	244,3	248,6	257,0	198,5	233,6	125
Petrosub	448,3	467,8	437,9	387,6	357,9	241
Rafo	363,0	276,1	441,2	88,9	67,2	24
Petrotel	1176,9	1041,7	554,7	165,8	41,0	0
Alții						60
Total	6700	6610	6500	6300	5920,5	5900

Sursa: SNP PETROM SA, 2002.

Din datele prezentate în tabel rezultă că SNP asigură aproximativ 50% din totalul țițeiului prelucrat în România, restul fiind importat.

SNP a importat până în 1997 (deci anterior includerii Arpechim și Petrobrazî) pentru prelucrarea în rafinăriile proprii 18% din totalul de țiței prelucrat, reducând acest procent la 11% în anul 1998.

Țițeiul importat de SNP este prelucrat la Arpechim. Se observă că, practic, Petrom importă anual o cantitate de țiței mult mai mică decât cantitatea vândută celorlalte rafinării, în general rafinăriilor mici, specializate pe anumite calități de țiței (de la o cantitate aproape dublă în 1998, la o cantitate cu 30% mai mică în 1999).

Datorită sistemului de transport țiței existent sunt două zone (Suplacu de Barcău și Moldova) care la ora actuală nu pot aduce țițeiul în rafinăriile SNP, din lipsa unor conducte de transport sau a necesității tratării pentru reducerea vâscozității în vederea transportului pe conducte sau SNCFR.

Politica de prețuri, recuperare creanțe, rezultate economico-financiare în domeniul petrolier

Din analiza principalilor indicatori economico-financieri ai societăților din industria de petrol și gaze, rezultă o serie de concluzii semnificative pentru întreg climatul economic-social național:

- toate societățile au încheiat exercițiul financiar al anului 2000 cu profit considerabil, provenit în medie de 90% din exploatare;
- contribuția societăților din industria de petrol și gaze la formarea PIB depășește 40%
- vărsămintele lichide la bugetul statului în 2000 depășesc 25%, toate societățile încheie anul 2000 fără datorii la bugetul asigurărilor sociale, la bugetul statului în 2000, Petrom și Distrigaz Nord se înscriu cu datorii nule.

O problemă deosebită cu care se confruntă toate societățile din industria de petrol și gaze se referă la creșterea volumului de creanțe datorită neîncasării valorii gazelor naturale livrate la unii consumatori și care au condus la mărirea arieratelor către bugetul de stat la unele societăți din sector și la adâncirea blocajului financiar.

Durata medie de încasare este de cca 180 zile. Volumul creanțelor neîncasate la 30 iunie 2000 a fost de 29877 mld.lei.

De o importanță majoră sunt și prețurile și politicile de formare a prețurilor care au un impact semnificativ asupra industriei de extracție a țițeiului și a modului de dezvoltare a acesteia. Adoptarea unor prețuri bazate pe piață este o condiție esențială pentru o restructurare eficientă și pentru liberalizarea pieței petroliere.

Gaze

Gazele naturale reprezintă pentru România una din cele mai importante resurse energetice, cu o pondere de cca 40% în balanța resurselor de energie primară. Această situație este determinată de următorii factori:

- existența resurselor industriale și producției de gaze;
- infrastructura existentă de extracție, transport și distribuție extinsă pe întreg teritoriul țării;
- poziția favorabilă a României în sistemul de transport internațional în Europa Centrală și de Est;
- posibilitatea de interconectare, în viitorul apropiat, a Sistemului Național de Transport Gaze Naturale cu Sistemul Vest-European și la resursele de gaze din regiunea Caspică și Orientul Mijlociu.

România a fost și va rămâne una dintre țările cu importante resurse de gaze naturale, având totodată și o îndelungată tradiție în exploatarea acestor valoroase hidrocarburi, fiind prima regiune din Europa înregistrată cu un consum industrial de gaze naturale (în 1913 prima producție de gaze naturale de 113000 mc/an).

În contextul actual în care majoritatea sectoarelor de activitate sunt dependente de consumul de gaze naturale, eforturile pentru descoperirea de noi resurse de gaze naturale și de reabilitare a producției în sensul găsirii și aplicării

celor mai adecvate tehnologii, care să permită exploatarea zăcămintelor de gaze în condiții optime și de eficiență economică, sunt tot mai susținute.

În dezvoltarea industriei extractive de gaze în România se pot deosebi trei etape importante, care se diferențiază prin o serie de particularități de ordin politic, social-economic și tehnic.

O primă etapă, între anii 1909-1950, caracterizată prin punerea în evidență de structuri cu volume importante de rezerve, dar cu producții relativ reduse, de până la 2 mld. mc pe an.

A doua etapă, între anii 1950 și 1976, în care atât descoperirile de noi zăcăminte, volume de rezerve, cât și producția au înregistrat creșteri importante.

O a treia etapă, între anii 1976 și 1991, în care atât producția, cât și rezervele descoperite au fost în continuă scădere, cu niveluri de consum din rezerve mult mai mari decât volumele noi puse în evidență. Această situație nefavorabilă a determinat generalizarea comprimării gazelor la plecarea din câmp în vederea compensării parțiale a declinului natural din producția proprie și pentru a fi transportate la distanță în diferite zone de consum, precum și importul gazelor din Rusia, începând cu anul 1979.

Etapă actuală, începută în anul 1991, caracterizată prin descoperirea unor structuri de gaze de mici dimensiuni, a căror punere în producție nu a reușit să atenueze declinul de producție, precum și demararea proceselor de reorganizare a activității din industria de gaze naturale.

SNGN Romgaz este în prezent principalul producător de gaze naturale din România. Statul român este acționar unic al societății, reprezentat de MIR.

SNGN Romgaz SA provine din fosta Centrală a Gazului Metan, în urma unor reorganizări și restructurări, astfel:

- În anul 1991, Centrala Gazului Metan, prin Hotărâre de Guvern s-a transformat în RA Romgaz RA.
- În anul 1998, Romgaz RA, în temeiul HG nr.491 devenea Societatea Națională de Gaze Naturale „Romgaz” SA din componența căreia făceau parte cinci filiale: trei SC de Exploatare, Producție și Înmagazinare Subterană a Gazelor Naturale (Exprogaz Mediaș, Exprogaz Tg.Mureș și Exprogaz Ploiești) și două SC de Distribuție (Distrigaz Sud și Distrigaz Nord).
- În anul 2000, prin HG nr.334 au luat ființă, prin reorganizarea SNGN Romgaz SA, cinci societăți independente, organizate pe principalele activități din sectorul gazelor naturale, respectiv producție – înmagazinare (SC Exprogaz SA Mediaș și SN Depogaz SA Ploiești), transport (SN Transgaz SA) și distribuție (SC Distrigaz Sud și SC Distrigaz Nord).
- În luna iunie 2001, în urma HG nr.575 a luat ființă Societatea Națională de Gaze Naturale ROMGAZ SA prin fuziunea celor două societăți de producție înmagazinare (SC Exprogaz, SN Depogaz SA).

Capacitățile de producție

În cei peste 90 de ani de activitate, pe baza volumelor importante de rezerve descoperite, în industria gazeiferă a fost creată o infrastructură bine dezvoltată. Capacitățile de producție ale SNGN Romgaz SA sunt constituite din sonde și compresoare, gradul lor de utilizare fiind direct influențat de consum. Din istoricul de producție al SNGN Romgaz SA, pe ultimii 10 ani, rezultă că ponderea gazelor extrase cu ajutorul agregatelor de comprimare este în continuă creștere, ajungând la cca 62% din totalul gazelor extrase.

Dacă gradul de uzură a sondelor de gaze naturale este greu de cuantificat, despre compresoare se pot face unele precizări.

Patrimoniul SNGN Romgaz cuprinde un număr de 145 agregate compresoare (electrice și termice) montate în 20 stații de comprimare. Agregatele de comprimare au fost puse în funcțiune în proporție de 90% între anii 1980-1990, cu o vechime medie de exploatare de cca 14,5 ani. Nu se poate afirma însă că parcul este învechit sau nu, deoarece durata normată de serviciu stabilită prin vechea Lege nr.62/1968, de 24 ani a fost redusă la 12 ani prin Legea nr.15/1994, fără nici un suport tehnic. Din analiza specialiștilor Romgaz a rezultat că starea tehnică a electro și motocompresoarelor este bună, permițând funcționarea îndelungată a acestora cu mult peste prevederile legale, cu condiția efectuării unor reparații de bună calitate.

Ca urmare a modificărilor semnificative survenite în ultima perioadă a parametrilor inițiali (debite, presiuni) pe baza cărora s-a proiectat capacitatea inițială a stațiilor de comprimare, în momentul de față unele stații sunt supradimensionate ca număr și putere instalato, fiind la limita inferioară de funcționare din punct de vedere al parametrilor și randamentelor. În aceste condiții se impune reechiparea agregatelor de comprimare cu cilindrii compresori adaptați noilor condiții de funcționare pentru realizarea factorilor de recuperare a rezervelor de gaze propuși.

De asemenea, pentru asigurarea nivelurilor maxime de consum din perioada sezonului rece, Romgaz SA dispune de cinci depozite de înmagazinare subterană a gazelor naturale amenajate în zăcăminte depletate și amplasate strategic, pe direcțiile de consum cu probleme în alimentarea cu gaze naturale. Astfel, pentru partea de nord-vest a țării sunt exploatate depozitele Sărmășel și Tg.Mureș cu o capacitate de 650 mil.mc/ciclu și dispunând de 74 sonde, iar pentru zona municipiului București depozitele Bilciurești, Urziceni și Bălăceanca, cu o capacitate de 850 mil.mc/ciclu 103 sonde.

Din punct de vedere al tehnologiilor de producție și al echipamentelor specifice, SNGN Romgaz dispune de echipamente performante comparabile cu cele existente pe plan mondial.

SNGN Romgaz SA desfășoară de asemenea și activități complexe de cercetare geologică cu aparatură performantă care a dus la punerea în evidență a unui mare număr de structuri posibile cu acumulări de hidrocarburi, care urmează a fi testate în viitorul apropiat.

Prin echipele de specialiști de care dispune și cu un sistem integrat de programe de calcul moderne achiziționat în anul 1999 de la firma Schlumberger, SNGN Romgaz SA poate executa o serie de proiecte privind cercetarea geologică, reabilitarea producției de gaze, inițiere și dezvoltare a depozitelor de înmagazinare subterană a gazelor precum și studii de evaluare a resurselor și a performanțelor în exploatare a zăcămintelor de gaze naturale.

SNGN Romgaz dispune și de un modern laborator de cercetări și analize fizico-chimice, care oferă următoarele servicii:

- determinări petrofizice și petrografice pe probe de roci;
- determinarea compoziției elementare a probelor solide și lichide prin spectrometrie în plasmă;
- determinarea cromatografică a compoziției gazelor naturale.

Laboratorul desfășoară și o activitate proprie de microproducție, realizând o gamă variată de produse spumogene solide destinate evacuării apei din sondele de gaze.

Situația economică

Gazele naturale au fost și rămân una dintre cele mai importante surse de energie din România, însă și acestea au fost afectate de evoluția economiei din anii '90, consumul s-a înjumătățit, ajungând în prezent la 16 mil.tone (18 mld.mc). Mai mult, gazele au pierdut teren în favoarea petrolului și a combustibililor solizi (dintre care 9% este lemn), ceea ce a dus la o scădere a segmentului său de piață de la 50% la începutul anilor '80, la mai puțin de 40% în prezent.

Pentru gazele naturale, această evoluție a fost mai pronunțată în industrie și în sectorul de producere a energiei, care sunt foarte sensibile la schimbările economice. Comparativ cu situația anului 1993, gazele naturale au pierdut aproape 1/3 din volumul de vânzări în aceste două sectoare (tabelul nr.3).

Tabelul nr. 3

Consumul de gaze din România pe sectoare (mld.mc)

Sector	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Casnic	3,679	3,572	3,296	3,026	3,500	3,952	3,969	3,820	3,843	4,111
Comercial	2,264	1,984	1,876	1,824	1,981	2,116	2,138	2,269	2,298	2,292
Industrie	12,452	10,664	10,056	9,176	9,728	10,834	8,808	7,184	7,23	6,144
Energie electrică	9,905	8,532	8,025	7,156	7,042	7,194	4,864	4,910	4,95	5,15
Total	28,300	24,800	23,253	21,183	22,250	24,096	19,779	18,183	18,30	17,70

Sursa: SNGN Romgaz SA, 2002.

Cererea de gaze în sectoarele rezidențiale și comerciale a crescut constant pe parcursul ultimilor ani până la 6,1 mld.mc în 1998 (o creștere de

15% față de nivelurile din 1993. Aceste două sectoare cumulează 33% din totalul vânzărilor de gaze (față de 47% în Germania).

În dinamica producției de gaze 1990-2000 sunt cuprinse producțiile societăților de gaze, Petrom și Romgaz, care actualmente au următoarele ponderi în producția internă de gaze:

- Romgaz 60%;
- SNP Petrom 40%.

De asemenea, este de menționat că în producțiile anuale obținute sunt înglobate atât cantitățile de gaze extrase din sondele vechi, aflate într-un declin accentuat, cât și cantitățile de gaze extrase din sondele noi săpate în limitele surselor financiare ale celor trei producători.

Spre exemplificare menționăm că la Romgaz Mediaș – sucursalele din Transilvania, lucrările de cercetare geologică și de producție s-au desfășurat în cadrul celor nouă perimetre de exploatare situate în Bazinul Transilvaniei și în zona extracarpatică și a 114 de zăcăminte comerciale de gaze naturale exploatare prin intermediul a cca 3300 de sonde. Aceste zăcăminte se află într-un stadiu avansat de exploatare, majoritatea dintre acestea având un factor actual de recuperare de peste 70%. Această situație a determinat luarea unor măsuri de ordin tehnic și tehnologic pentru descoperirea și punerea în evidență, în condiții economice avantajoase, a noi acumulări de gaze naturale care să ducă la reducerea dezechilibrului dintre producția de gaze naturale și rezervele nou- descoperite. Evoluția producțiilor de gaze naturale și a volumelor de rezerve descoperite în bazinul Transilvaniei pentru Romgaz începând cu anul 1991, este prezentată mai jos:

Tabelul nr. 4

Evoluția producțiilor de gaze naturale și a volumelor de rezerve descoperite

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prod. de gaze	17,2	15,1	14,7	13,4	12,8	11,8	10,0	9,1	8,7	7,8
Rezerve noi descoperite	2,0	3,0	3,7	4,3	4,0	2,1	2,1	1,3	1,0	0,6

Sursa: SNGN ROMGAZ, 2002.

Începând cu anul 1991, urmare a executării a peste 9000 km prospecțiuni seismice 2 D și circa 560,000 m foraj de cercetare geologică au fost descoperite 20 de structuri gaziere (din care 18 sunt în prezent în producție, cu peste 24 mld.mc rezerve de gaze naturale).

În domeniul explorării SNGN Romgaz SA are un contract în desfășurare cu compania germană Wintershall A.G. pentru explorare în perimetrul RG03 Transilvania Sud, cu compania britanică Ramco urmează a fi semnat un contract de explorare în două perimetre din zona nordică a Moldovei (Brodina și Cujeșdu).

În domeniul exploatării s-a încheiat cu firma americană AMROMCO un Acord de Cooperare pentru un proiect de reabilitare a producției și a creșterii factorului de recuperare de pe 11 câmpuri productive de gaze naturale.

Cu Forest Oil International și Schlumberger, SNGN Romgaz se află într-o negociere competitivă pentru reabilitarea producției în câmpurile Laslău Mare și Păingeni.

În domeniul înmagazinării subterane a gazelor naturale s-a semnat cu AZOMUREȘ un Acord de confidențialitate referitor la cooperarea pentru investiția la proiectul privind creșterea capacității de înmagazinare subterană a gazelor naturale în unul dintre depozite la Romgaz. De asemenea, s-a semnat cu RINGAS un Acord de confidențialitate și autorizație de folosire a datelor tehnice în scopul participării la proiectul „Depozit de înmagazinare a gazelor naturale în structura Simnic Ghercești”. Cu Gaz de France s-a încheiat o convenție pentru a realiza împreună un studiu al potențialului de stocare în saline din România.

De asemenea, cu Dreser-Rand s-a încheiat un contract pentru instalarea și punerea în funcțiune a unei stații de comprimare.

Cu firma norvegiană Marilis Norex s-a încheiat un Memorandum de Înțelegere referitor la realizarea unui proiect privind separarea și valorificarea He, N₂ și CO₂ conținute în zăcămintele de gaze în amestec din câmpurile concesionate de Romgaz.

Asumarea în totalitate a fundamentării și coordonării întregii activități de cercetare geologică de către specialiștii proprii, de la faza de proiectare a lucrărilor și până la interpretarea complexă a informațiilor achiziționate, a creat premisele diminuării substanțiale a coeficientului de risc în explorare, ajungându-se la procente de reușită de peste 50%.

Evoluția economiei românești din perioada 1990-2000, precum și lipsa unui cadru organizatoric și funcțional care să determine și să susțină o reală eficientizare a activităților din toate sectoarele aferente acestei importante activități, a împiedicat reabilitarea și dezvoltarea industriei gaziere, în special a segmentului său de bază: explorare-producție-înmagazinare subterană a gazelor naturale.

Declinul accentuat al producției de gaze naturale s-a datorat, într-o măsură semnificativă, lipsei fondurilor de investiții pentru executarea unui volum minimal de lucrări geologice de descoperire și punere în producție de noi resurse, pentru realizarea lucrărilor de dezvoltare, precum și pentru efectuarea unor operații specifice de implementare a unor tehnologii și echipamente moderne pentru reabilitarea producției din structurile vechi aflate într-o stare avansată de exploatare (factor de recuperare de peste 70%).

Un alt factor care a dus la diminuarea producției de gaze naturale și care s-a reflectat asupra fondurilor de dezvoltare a fost politica de prețuri aplicată și sistemul de impozitare și taxare existent care nu a stimulat investițiile în sector

cu efecte asupra profitabilității activității și a utilizării raționale și eficiente a gazelor naturale în toate sectoarele industriale, inclusiv în cel rezident-casnic.

Reorganizarea și restructurarea în industria gazelor și înființarea Societății Naționale de Explorare, Producție și Înmagazinare Subterană Gaze Naturale – Romgaz S.A. Mediaș, a asigurat descentralizarea funcțiunilor de la nivel central și a dus la creșterea responsabilităților manageriale, financiare, comerciale și operaționale cu efecte calitative și cantitative în eficientizarea activităților de explorare, producție și înmagazinare subterană a gazelor naturale. Astfel, dacă declinul anual al producției mediu pentru perioada 1990-1998 a fost de 9,12% în perioada 1998-2000, valoarea medie a declinului anual a fost de 3,62%.

Practica a demonstrat că în România, rezervele nou-descoperite nu mai pot aduce un aport substanțial la creșterea producției necesară datorită creșterii susținute a consumului. Din acest motiv, în cazul majorității companiilor, printre acestea numărându-se și Romgaz, cele mai mari oportunități par a fi dezvoltarea unor rezerve relativ bine definite, deci în reabilitatea producției. De asemenea, este cunoscut faptul că investițiile în acest domeniu vor genera profit. Problema este ca profitul generat să justifice investițiile inițiale.

Ponderea producției din sondele noi în bazinul Transilvaniei variază între 10% și 20% din total producție, iar la Petrom între 15-25% din producția proprie, în aceeași perioadă 1990-2000. Aceste rezultate evidențiază declinul natural accentuat al zăcămintelor vechi de gaze naturale și eforturile producătorilor de a valorifica cât mai mult rezervele geologice dovedite, utilizând tehnologii noi de foraj, de stimulare a zăcămintelor, de reparații ale sondelor.

Înmagazinarea subterană a gazelor naturale

Dezvoltarea capacităților de stocare a gazelor naturale pentru acoperirea vârfurilor de consum pe perioada sezonului rece, precum și pentru creșterea gradului de siguranță a alimentării de gaze a consumatorilor în situații de criză, este unul dintre punctele importante ale strategiei energetice din România pe termen mediu.

Deși în ultimii ani capacitatea de înmagazinare a înregistrat o creștere, în anul 2000, cantitatea de gaze înmagazinată la nivelul întregii țări a fost de 1,34 mld.mc, ceea ce reprezintă circa 8% din consumul anual total de gaze din România. Pentru comparație, acest raport ajunge, în țările din Europa de Vest, la valori cuprinse între 10 și 15%.

Depozitele noi sunt programate a fi amenajate în zăcăminte semidepletate situate optim față de zonele deficitare și în caverne de sare pentru zonele cu fluctuații zilnice și orare ale consumului de gaze. Amplasarea acestor noi depozite se va face prin corelarea infrastructurii sistemului național de transport cu zăcămintele depletate selectate prin studii de preț și fezabilitate, situate cât mai aproape de marii consumatori și de zonele cu variații mari de consum sezoniere, zilnice și/sau orare.

Totodată, se va reconsidera volumul pernei de gaze aferent fiecărui depozit, pentru creșterea flexibilității capacităților de depozitare în procesul de extracție pentru a răspunde cât mai bine cerințelor (consumuri normale, mărite, consum de criză, vârfuri de criză și orare) și pentru optimizarea cheltuielilor/costurilor de înmagazinare.

Toate aceste măsuri și acțiuni au ca scop creșterea coeficientului de siguranță în livrarea gazelor, la valori cât mai apropiate de cele practicate de țările din Comunitatea Europeană, pentru evitarea unor perturbații majore în sistemul național de transport și, respectiv, în alimentarea cu gaze a consumatorilor în situații de criză, la debite și prețuri aproape constante în tot timpul anului.

În acest fel, capacitatea de înmagazinare a gazelor naturale va fi în 2010 de 7350 mil.mc., iar creșterea capacității cu 5550 mil.mc față de actuala capacitate necesită resurse financiare de 400 mil.\$.

Ținând seama de diferența de preț între anotimpul rece și cel cald este de minim 30 \$/1000 mc rezultă numai pentru diferența suplimentară care va fi livrată în sistemul național de transport și în cel de distribuție, în 2,6 ani o economie valutară de 161 mil.\$, ceea ce conduce la o eficiență minimă de 1,45.

Realizarea acestor capacități suplimentare și noi vor conduce la perspectiva livrării de gaze naturale în Bulgaria și Serbia.

Sistemul național de transport și distribuție al gazelor naturale

Estimarea cererii de consum de gaze naturale din România impune, implicit, programul de transport al acestor gaze prin sistemul național de transport și distribuție al gazelor naturale (SNT).

Sectorul industrial, care are o pondere de 42% în consumul total de gaze naturale va rămâne cel mai important segment de piață în anul 2010. Sectoarele rezidențiale și comerciale vor cumula împreună 33% din consumul total de gaze naturale, iar producerea energiei electrice va totaliza 25%.

Cererea de gaze naturale pe termen mediu și lung va fi influențată în cea mai mare măsură de redresarea economică la nivel macro, realizarea reformelor structurale, în special în sectorul industrial și cel al producerii energiei electrice.

Până în prezent, acoperirea cererii de gaze pe piața de consum din România s-a realizat în cea mai mare parte din surse interne însă datorită depletării câmpurilor de gaze naturale, se prefigurează a se modifica în sensul că România va trebui să acopere o parte din ce în ce mai mare din cerere prin importul de gaze.

Bibliografie

Rugină A.N., *Principia Oeconomica, Fundamente noi și vechi ale analizei economice*, Editura Academiei Române, București, 1993.
Anuarul statistic al României, INSSE, București, 2001, 2002, 2003;

Jurnalul de petrol și gaze nr.6(24), septembrie 2001;
Strategia de valorificare a resurselor de petrol și gaze în industrie, Centrul de
Economia Industriei și Serviciilor, Institutul de Economie Mondială, Minis-
terul Industriei și Resurselor, 2002;
Strategia industriei petroliere din România pe termen mediu și lung 2001-2010,
Ministerul Industriei și Resurselor, mai 2001.

CAPITOLUL 5

CONDIȚIA ACTUALĂ A SECTORULUI DE EXTRAȚIE A MINEREURILOR NEFEROASE ÎN ROMÂNIA

Cristian SIMA

Locul pe care îl ocupă producția (extracția) de minereuri metalifere în economia națională a României poate fi exprimat prin următorii indicatori:

Tabelul nr. 1

Dinamica producției industriale

- mld. lei – prețuri curente -

Nominalizare	U.M.	1994	1995	1998	1999	2000	2002
Producția indus-	Mld.lei	44300	60339	260899	392877	632031,7	1286425,9
triale a României	%	100	100	100	100	100	100
Extracție minereuri	Mld.lei	245,5	277	851	1106	-	-
metalifere	%	0,55	0,46	0,33	0,28	-	-
Alte activități	Mld.lei	465,7	640,8	2339,8	3073,8	4380,3	7643,2
extractive	%	1	1,1	0,9	0,9	0,7	0,6

Sursa: INSE, 2004.

Ponderea extracției minereurilor metalifere la nivelul anului 1999 era de 0,28% din producția industrială a României. Activitatea de extracție, exclusiv cea de extracția cărbunelui, a avut o pondere de doar 6% în anul 2002.

Tabelul nr. 2

Evoluția producției de minereu la principalele exploatări miniere de mine- reuri neferoase, în perioada 2001-2003

- mii. tone -

Exploatarea	2001	2002	2002/2001	2003	2003/2002
1.Minvest Deva	3887,5	2805,5	-28%	2102,1	-26%
2.Minicovina Vatra Dornei	-	82,7	-	200,7	-
3.Remin Baia Mare	2092,7	1771,2	-16%	1416,04	-21%
4.Baița	-	78,4	-	69,64	-
5.Cuprumin Abrud	1650	2055	+24%	1960	-5%
6.Moldomin Moldova Nouă	1347,9	1323,07	-2%	1504,5	+13%

Sursa: MEC-2004.

Producția de concentrate a scăzut constant, începând din anul 1989, ajungând, în medie, la aproximativ 50% în anul 1999. Această tendință s-a menținut și în anii următori (tabelul nr. 2). Astfel, scăderile de producție situându-se între 2% și 28% în 2002, față de 2001 și între 5% și 26% între 2003 față de 2002. Una dintre cauze a fost punerea în practică a programului aprobat de Guvern de închidere a capacităților miniere nerentabile. De asemenea, se poate observa faptul că producția de minereu extras a cunoscut scăderi semnificative în special, la exploatarea miniere care își desfășoară activitatea în subteran.

Producția de concentrate, dependentă de producția de minereu, a realizat o scădere după cum se poate observa în tabelul nr. 3.

Tabelul nr. 3

**Evoluția producției de concentrate în exploatarea
miniere de minereuri neferoase, în perioada 2001-2003**

Exploatarea	2001	2001/ 2000%	2002	2002/ 2001%	2003	2003/ 2002%
1.Minvest Deva						
Concentrate de cupru	49913	-13	26768	-46,4	14747	-45
Concentrate de plumb	233	+17	144	-39	1002	+695
Concentrate de colective	5062	-33,2	3423	-32,4	2412	+29,6
Concentrate de zinc	5623	+498	3502	-33,8	5230	+149
2.Minicovina Vatra Dornei						
Concentrate de cupru	-	-	3216	-	9355,4	+290
Concentrate de zinc	-	-	455	-	1495,5	+328
3.Remin Baia Mare						
Concentrate de cupru	20167	-7	15684	-22,3	10836	-31
Concentrate de plumb	21489	+0,7	19484	-9,4	19260	-1,2
Concentrate de zinc	37973	+6,9	348409	-8,3	30320	-13
4.Baița						
Concentrate de cupru	-	-	2608	-	2910	+11,5
Concentrate de plumb	-	-	745	-	546	-26,8
Concentrate de zinc	-	-	1302	-	925	-71
5.Cuprumin Abrud						
Concentrate de cupru	16500	+178	2055	+124	1960	-5
6.Moldomin Moldova Nouă						
Concentrate de cupru	21393	+9,6	23013	+7,5	22478	-2,4

Sursa: MEC-2004.

La nivelul anului 1999, ponderea numărului de salariați din ramura extracției minereurilor metalifere în numărul total de salariați din industrie era de 1,36%. Numărul de salariați a scăzut continuu ajungând ca în anul 2002 să reprezinte 1,1% din totalul angajaților în industrie (tabelul nr. 4).

Tabelul nr. 4

Numărul de salariați în ramura de extracție a minereurilor metalifere

- mii salariați -

Nominalizare	U.M.	1994	1995	1998	1999	2000	2002
Industrie total	Nr.	2856	2615	2272	1991	1873	1891
	%	100	100	100	100	100	100
Industria extractivă	Nr.	260	253	181	154	140	136
	%	9,1	9,7	8	9,1	7,4	7,1
Minereuri metalifere	Nr.	54	53	30	27	23	22
	%	1,89	2,02	1,32	1,36	1,2	1,1

Sursa: MIR, 2002.

În paralel cu scăderea producției de minereu, s-a manifestat o reducere de personal din sectorul extracție și preparare minereuri; s-a înregistrat cel mai mare procent la Minvest Deva, unde reducerea de activitate a fost semnificativă (tabelul nr. 5).

Tabelul nr. 5

**Evoluția personalului angajat în industria minieră neferoasă,
în perioada 2001-2003**

Exploatarea	2001	2002	2003	2003/2002%
1. Minvest Deva	6178	4666	4130	-33,4
2. Minicovina Vatra Dornei	-	1439	1371	-4,8
3. Remin Baia Mare	11069	9735	7910	-18,8
4. Baița	-	487	497	-
5. Cuprumin Abrud	1474	1470	1286	-12,6
6. Moldomin Moldova Nouă	2060	1980	1801	-9,1

Sursa: MEC-2004.

În ceea ce privește activitatea din subteran, se constată o reducere de personal de 60%, la cariere 84%, iar la activitatea de preparare reducerea este de 59%.

Din punct de vedere social disponibilizările au avut un efect negativ, obiectivele miniere fiind amplasate în zone monoindustriale, cuantumulările în lei acordate disponibilizaților devalorizându-se rapid datorită inflației accelerate.

Instabilitatea socială a fost suplimentată și de lipsa unor programe coerente și concrete de conversie a forței de muncă, nivelul șomajului atingând cote importante.

Ponderea forței de muncă structurată pe tipuri de minereuri se prezintă astfel:

- minereu cuprifer	35,18%
- minereu aurifer	38,82%
- minereu complex	16,51%
- minereu de fier	6,86%

- minereu de molibden 1,16%
- nemetalifere 0,92%
- zguri metalurgice 0,55%

Investiția specifică exprimă eficiența exploatării când valorile lui tind spre minim, în condițiile în care producția de minereu extras este în creștere.

Valorile acestui indicator au crescut în ultimii trei ani, ceea ce se explică printr-o reducere a capacităților de exploatare a minereurilor neferoase. Cele mai mari valori se înregistrează la Minvest Deva, în comparație cu celelalte exploatare și sunt motivate de condițiile în care se desfășoară activitatea și de starea tehnică a utilajelor din dotare. Datele din tabelul nr. 6 exprimă o eficiență scăzută a acestui indicator atât la extracție, cât și la preparare.

Tabelul nr. 6

Investiția specifică la extracție și preparare în principalele exploatare miniere de minereuri neferoase

mil. lei(prețuri curente)/tonă

Exploatarea	2001	2002	2003
Extracție			
1.Minvest Deva	13262,428	18209,9	28270,3
2.Minicovina Vatra Dornei	-	47,594	49,82
3.Remin Baia Mare	31,487	42,8	48,5
4.Baița	-	42,12	82,7
5.Cuprumin Abrud	3,584	13,05	20,5
6.Moldomin Moldova Nouă	14,781	23,8	42,1
Preparare			
1.Minvest Deva	332000	315700	263400
2.Minicovina Vatra Dornei	-	44,7	49,8
3.Remin Baia Mare	1090	1260	1130
4.Baița	-	120	130
5.Cuprumin Abrud	310	220	120
6.Moldomin Moldova Nouă	930	1360	2820

Sursa: MEC-2004.

În anul 2003, comparativ cu 2002, în activitatea de extracție a minereurilor neferoase se înregistrează creșteri ale productivității muncii (tabelul nr. 7). Acest aspect se datorează unei reduceri semnificative de personal, precum și închiderii mai multor capacități ineficiente din punct de vedere economic. Un nivel ridicat al acestui indicator pentru anul 2002 se înregistrează la mina Baița (67,4 tone/om), care are 60 de angajați și a prelucrat 70000 tone de minereu.

Tabelul nr. 7

**Productivitatea muncii la extracție și preparare în principalele exploatări
miniere de minereuri neferoase**

tone/om

Exploatarea	2001	2002	2003
<i>Extracție</i>			
1.Minvest Deva	1511,4	1486	1778,4
2.Minicovina Vatra Dornei	-	83,1	218,1
3.Remin Baia Mare	244,2	253,1	218,5
4.Baița	-	229,3	203,1
5.Cuprumin Abrud	1119,4	1380	1524,1
6.Moldomin Moldova Nouă	1157	1111,8	1477,8
<i>Preparare</i>			
1.Minvest Deva	23,6	17,9	19,7
2.Minicovina Vatra Dornei	-	15,6	45,4
3.Remin Baia Mare	31,8	31,8	42,2
4.Baița	-	77,5	67,4
5.Cuprumin Abrud	37,6	41,1	42,2
6.Moldomin Moldova Nouă	10,3	11,6	12,4

Sursa: MEC-2004.

Analiza valorilor consumurilor energetice (tabelul nr. 8) pe exploatări miniere, ne conduce la concluzia că acestea au cunoscut o creștere ușoară. Aceasta creștere se datorează atât înrăutățirii condițiilor de extracție a mine-reului, cât și îmbătrânirii utilajelor folosite în procesul de extracție și preparare.

Tabelul nr. 8

Consumul specific de resurse energetice la extracție și preparare în prin-cipalele exploatări miniere de minereuri neferoase

Kwh/tonă

Exploatarea	2001	2002	2003
<i>Extracție</i>			
1.Minvest Deva	16,8	24,4	26,6
2.Minicovina Vatra Dornei	-	40,1	38,3
3.Remin Baia Mare	42,1	46,1	47,2
4.Moldomin Moldova Nouă	19,2	19,8	17,4
<i>Preparare</i>			
1.Minvest Deva	2590	3068	3181
2.Minicovina Vatra Dornei	-	1292	-
3.Remin Baia Mare	1217	1179	1468
4.Moldomin Moldova Nouă	2160	2030	2078

Sursa: MEC-2004.

Valorile pentru cele șase exploatări miniere de minereuri neferoase prezentate în tabelul nr. 9, arată că în majoritatea cazurilor pentru anul 2003 eficiența energetică a fondurilor fixe a scăzut în condițiile în care și producția a scăzut. De aici rezultă o eficiență scăzută în utilizarea fondurilor fixe. Cea mai mică valoare a acestui indicator a fost obținută la Moldomin (o situație avantajoasă în comparație cu celelalte exploatări miniere), comparativ cu Minvest Deva unde indicatorul prezintă valori ridicate, fapt ce arată că utilajele nu sunt folosite în condiții optime.

Tabelul nr. 9

Eficiența energetică a fondurilor fixe la extracția și prepararea minereurilor în principalele exploatări miniere de minereuri neferoase

kwh/1000000 lei

Exploatarea	2001	2002	2003
1.Minvest Deva	3256,4	2555,8	1844,2
2.Minicovina Vatra Dornei	-	68,1	108,6
3.Remin Baia Mare	272,3	110,1	64,0
4.Baița	192,2	176,2	132,1
5.Cuprumin Abrud	351,7	416,9	117,6
6.Moldomin Moldova Nouă	124,3	61,9	61,9

Sursa: MEC-2004.

Acest indicator derivat, este influențat de nivelul tehnic al utilajelor precum și de tipul de exploatare (subteran sau carieră), de condițiile de lucru, de condițiile sociale etc. Valorile obținute de companiile miniere, în anul 2003 poziționează pe primul loc compania minieră Minvest Deva, iar pe ultimul loc compania minieră Moldomin Moldova Nouă, unde exploatarea minereului se face în subteran (tabelul nr. 10).

Tabelul nr. 10

Eficiența economică a fondurilor fixe la extracția și prepararea minereurilor în principalele exploatări miniere de minereuri neferoase

Tone/1000lei

Exploatarea	2001	2002	2003
<i>Extracție</i>			
1.Minvest Deva	56,7	41,5	29,7
2.Minicovina Vatra Dornei	-	1,07	1,52
3.Remin Baia Mare	3,9	1,5	1,2
4.Baița	-	2,3	1,7
5.Cuprumin Abrud	16,2	20,2	10,6
6.Moldomin Moldova Nouă	0,004	0,002	0,002
<i>Preparare</i>			
1.Minvest Deva	0,55	0,30	0,28
2.Minicovina Vatra Dornei	-	0,01	0,03

Exploatarea	2001	2002	2003
3.Remin Baia Mare	0,31	0,12	0,12
4.Baița	0,03	0,04	0,008
5.Cuprumin Abrud	-	0,2	0,17
6.Moldomin Moldova Nouă	0,01	0,007	0,007

Sursa: MEC-2004.

Nivelul de eficiență economică, în activitatea de preparare a minereurilor, este dat de conținutul de substanțe utile din masa minieră brut extrasă și supusă preparării, ca și de randamentul de recuperare a metalelor prin tehnologiile de preparare utilizate. Randamentul de recuperare este determinat ca raport între cantitatea de metal în concentrate obținută și cantitatea de minereu brut extrasă și preparată.

Tabelul nr. 11

Raportul dintre cantitatea de minereu extrasă, valoarea producției și cheltuielile de producție în anul 2003

Exploatarea	Raportul dintre cantitatea de minereu extrasă și cheltuielile de producție	Raportul dintre valoarea producției și cheltuielile de producție
1.Minvest Deva	0,6	0,13
2.Minicovina Vatra Dornei	0,58	0,25
3.Remin Baia Mare	0,6	0,32
4.Baița	0,35	0,28
5.Cuprumin Abrud	3	0,29
6.Moldomin Moldova Nouă	1,06	0,1

Sursa: MEC-2004.

Tabelul nr.12 cuprinde date referitoare la randamentul de recuperare a metalului din masa de minereu extrasă, ale cărui valori arată o eficiență scăzută din acest punct de vedere.

Tabelul nr. 12

Randamentul de recuperare a metalului în concentrat din masa de minereu

%

Exploatarea	Metalul	2001	2002	2003
1.Minvest Deva	Cupru	17	18	18
	Plumb	23	26	38
	Zinc	39	37	36
2.Minicovina Vatra Dornei	Cupru	-	14	14
	Plumb	-	2	2

Exploatarea	Metalul	2001	2002	2003
	Zinc	-	47	46
3.Remin Baia Mare	Cupru	27	28	33
	Plumb	74	72	71
	Zinc	64	60	61
4.Baița	Cupru	-	17	21
	Plumb	-	9	8
	Zinc	-	13	12
5.Cuprumin Abrud	Cupru	18	18	18
6.Moldovin Moldova Nouă	Cupru	18	18	18

Sursa: MEC-2004.

Din datele prezentate se observă o mare diferență dintre cheltuielile de producție și valoarea marfă pentru toate exploatarea miniere, ceea ce arată o puternică susținere financiară din partea statului. Și datele privind raportul între cantitatea de minereu extrasă și cheltuielile de producție, scot în evidență, pentru majoritatea exploatarea miniere, cheltuieli mari. Excepție face Cuprumin și Moldovin, unde acest raport are valori supraunitare. Cuantumul ridicat al cheltuielilor de producție este datorat nivelului tehnic al dotărilor și al modului de exploatare (în subteran).

Consumurile unitare sunt, de asemenea, foarte diferite. Cuprul în concentrat de cupru are un preț de 116 529 380 lei/tonă la Remin Baia Mare, în timp ce la mina Băița, costul aceluiași produs este de 151 841 142 lei/tonă, iar la Cuprumin Abrud de 123 269 579 lei/tonă.

O situație similară se întâlnește și la concentratele de Plumb și Zinc. Aceleași companii miniere (Remin și Băița) livrează plumb în concentrat de plumb la un preț de 30.253.900 lei/tonă respectiv 23.123.271 lei/tonă, în timp ce la Minvest Deva acesta este livrat la prețul de 11.672 lei/tonă. Diferențele de preț se explică prin nivelul superior al tehnologiilor utilizate la preparare și, de asemenea, prin conținutul de metal al minereurilor.

Repartizarea generală, pentru sectorul extractiv al minereurilor neferoase, pe structură de elemente de cheltuieli și substanțe minerale utile (tabelul nr.13) se prezintă astfel:

Tabelul nr. 13

Minereu aurifer	
• cheltuieli materiale, combustibil, energie	31,8%
• cheltuieli cu munca vie	54,5%
• alte cheltuieli	13,7%
Minereu complex	
• cheltuieli materiale, combustibil, energie	50,0%
• cheltuieli cu munca vie	36,0%
• alte cheltuieli	14,0%

Tabelul nr.14

Pierderile înregistrate în principalele exploatări miniere de minereuri neferoase în perioada 2001-2002

miliarde lei

Exploatarea	2001	2002	2003
1.Minvest Deva	763,8	1333,6	1441,4
2.Minicovina Vatra Dornei	-	87,26	91,29
3.Remin Baia Mare	271,53	951,6	508,51
4.Băița	-	8,5	-
5.Cuprumin Abrud	-	58	-
6.Moldomin Moldova Nouă	287,5	412,2	-
Cursul de schimb leu-dolar	20060,9	33055,5	-

Sursa: MEC-2004.

Subvențiile acordate reprezintă un procent semnificativ din cheltuielile de producție, situându-se între 25% (Moldomin) și 90% (Minicovina). Și cheltuielile la 1000 de lei producție marfă au valori mult diferențiate. Cele mai mari valori sunt pentru Minvest Deva, urmată de Moldomin, acolo unde activitatea se desfășoară în subteran.

O caracteristică a activității de extracție în subteran (Remin Baia Mare, Minvest Deva), comparativ cu activitatea din carieră (Băița, Cuprumin Abrud), este valoarea mare a cheltuielilor de producție care au crescut în ultimii ani. Chiar în condițiile reducerilor semnificative de producție, principalele exploatări miniere înregistrează pierderi însemnate (tabelul nr.14).

Analizând indicatorii realizați de principalele exploatări miniere de minereuri neferoase din țară, se poate trage concluzia că eficiența economică este scăzută atât la extracție cât și la prepararea concentratelor. Aceasta conduce la costuri de producție ridicate față de cele practicate pe plan mondial. Acești indicatori sunt puternic afectați mai ales în condițiile în care activitatea minieră din acest domeniu se află în continuă scădere.

Dinamica indicatorilor economici scoate în evidență menținerea unui volum important de subvenții de la Bugetul statului, necesar acoperirii costurilor de producție.

Justificarea situației nefavorabile a indicatorilor economici este prezentată în cele ce urmează.

- Resursele miniere sunt, în general, de calitate inferioară, în unele mine chiar extrem de sărace. Valoarea comercială a tonei de minereu este mică și deci veniturile din valorificarea acesteia sunt scăzute.
- Condițiile geologice (zăcămintele subțiri, filoane dispersate, tectonica complicată) și cele miniere (stabilitate redusă a rocilor, afluența de apă etc.) nu permit aplicarea decât a unor metode de exploatare de slabă productivitate, cu costuri înalte.

- Nivelul de dotare tehnică, sistemele de mașini și utilaje existente, în bună măsură uzate fizic și moral, contribuie la nivelul redus al productivității muncii.
- Unele minereuri se prepară greu, cu extracții reduse, rezultând concentrate de calitate inferioară, adesea cu impurități (pirita auriferă arsenioasă de Suior).
- Dispersia activității pe zone, niveluri de exploatare, panouri, cât și distanțele mari de transport subteran, fluxuri de extracție complicate, influențează negativ nivelul costurilor.
- Această situație a făcut ca majoritatea minelor și toate sorturile de minereu să necesite subvenții bugetare.

Nivelul și tendințele de dezvoltare a tehnologiilor și echipamentelor specifice valorificării zăcămintelor de minereuri

În condițiile actuale ale economiei, se impune o restructurare a industriei miniere prin ameliorarea competitivității calitative și a costurilor de producție cu reducerea graduală a subvenției până la eliminarea completă a acesteia.

Acest lucru impune modificări substanțiale în structura și ponderea tehnologiilor de extracție și preparare, cu implicații directe în diversificarea producției de utilaje specifice pentru mine și uzine de preparare.

Tehnologiile miniere folosite în țara noastră pentru extracția și prepararea minereurilor sunt la nivelul celor utilizate pe plan european și mondial, dar aplicarea lor se face cu performanțe tehnice și economice reduse.

În sectorul producției de minereuri, unde în proporție de 90% instalațiile și utilajele au fost fabricate în țară sau în fostul CAER, acestea sunt cu mult depășite de performanțele echipamentelor care se fabrică pe plan mondial.

Din cauza posibilităților reduse de investiții din lipsă de fonduri s-au produs întârzieri în derularea programelor de reabilitare și reconstrucție a minelor și carierelor.

Deși au fost perfecționate, utilajele de perforare și încărcare, pentru minele de minereuri, acestea sunt introduse doar sporadic în producție din lipsa fondurilor și a costurilor ridicate.

Au fost realizate noi tipuri de mașini de încărcat și transportat cu cupă și silozuri de capacități mai mari cu acționare pneumatică, dumpere cu descărcare telescopică de 8 și 13 mc.

S-au realizat platforme multifuncționale pe pneuri pentru subteran și instalații de plantat ancore cu caracteristici similare celor utilizate pe plan mondial.

Pentru săparea puțurilor și suitorilor au fost experimentate și realizate instalații de săpare mecanică și platforme pentru săpat suitori, crescând astfel productivitatea muncii la aceste operații.

Au fost realizate locomotive de mină cu forțe de tracțiune superioare de max. 3500 daN, care au permis introducerea garniturilor de transport a vagoanelor cu capacitatea de 3 mc. Au fost realizate în țară mașini de extracție

cu tobe tip 2T 3000/1500 și 2T 4000/2000, care permit echiparea cu colivii de extracție de capacități mai mari și ventilatoare axiale de mină de mare debit.

S-a dezvoltat și s-au făcut unele progrese pe linia dezvoltării producției în exploatare miniere la zi prin mecanizarea operațiilor din cadrul procesului tehnologic de producție, prin realizarea în țară sau achiziționarea din import a unor agregate de forare, de extragere-încărcare și de transport.

Se prevede ca în următorii 10-15 ani, în contextul creșterii producției obținute în cariere și exploatare zăcămintelor din ce în ce mai sărace, să fie înlocuită forarea și împușcarea la extragerea rocilor tari cu variante mecanice de extragere, cu aplicarea unor tehnici electrofizice de fisurare și sfărâmare primară a masivului în blocuri.

Nivelul și structura cererii actuale de minereuri în industrie. Piața produselor miniere.

În industria metalurgică de metale neferoase, prin privatizarea și revigorarea economică a uzinelor ALLIED DEALS S.A. Baia Mare și SOMETRA Copșa Mică, nevoia de metale în concentrate prezintă o ascensiune importantă:

Tabelul nr. 15

mii. t.

	2002	2003	2004	2005	2010	2020
Plumb în concentrate	47	47	50	50	65	75
Zinc în concentrate	57	57	57	57	72	80
Cupru în concentrate	57	67	67	85	135	150

Sursa: MIC, 2002.

Față de această cerere, constatăm că industria minieră din România nu o poate acoperi în totalitate cu producția proprie, deși producătorii interni de metale neferoase o preferă importului.

În ceea ce privește prețurile produselor miniere, acestea sunt stabilite prin avize ale Oficiului Concurenței și în general, au corespondență cu cotațiile internaționale. La metalele neferoase cupru, plumb și zinc în concentrate, prețurile propuse sunt corelate cu creșterile înregistrate în ultimele luni la bursa de la Londra.

Acest sistem prezintă dezavantajul că la fiecare aviz al Oficiului Concurenței prețurile sunt stabilite la cursul dolarului de la data emiterii avizului respectiv, ori până la emiterea unui nou aviz, de regulă după câteva luni, – producătorii minieri încasează întotdeauna mai puțin datorită inflației și creșterii cursului de schimb leu/dolar SUA.

Gradul de acoperire a cererii industriei din producția internă și din import

Pentru metalurgia neferoasă, importurile de minereuri și concentrate sunt necesare pentru acoperirea nevoilor de producție și, mai ales, pentru îmbunătățirea calității produselor miniere extrase în țară.

După cum am afirmat concentrația scăzută în substanță utilă în minereu impune eforturi deosebite pentru obținerea unor concentrate care satisfac cererile metalurgiei neferoase.

Tabelul nr. 16

Baza de materii prime pentru metalurgia neferoasă, în anul 2002

	Din țară (%)	Din import (%)
Pentru cupru		
Concentrate miniere	62,62	37,38
Pentru plumb		
Concentrate selective plumboase	77,8	22,2
Concentrate colective Pb+Zn	85,2	14,8
Pentru zinc		
Concentrate plumbo-zincoase	18,9	81,1
Concentrate selective	87,2	12,8

Sursa: date INMR S.A. București, 2002.

Importurile au menirea de a îmbunătăți calitatea materiei prime necesare întregului flux tehnologic care are ca puncte finale obținerea metalelor neferoase grele (Cu, Zn, Cd etc.) a sulfatului de cupru și, nu în ultimul rând, a aurului și argintului.

Cea mai mare parte a producției de cupru rafinat electrolitic se realizează la S.C.ALLIED DEALS S.A. Baia Mare. Datorită influenței negative, de ordin tehnologic și a materiei prime slabe calitativ, se obține, în general, un preț de cost cu 31% mai mare decât valoarea medie mondială. Concentrația în cupru a concentratului din țară este net inferioară unei concentrații medii de 20-25% la nivel mondial.

Al doilea producător de cupru din țară este AMPELUM Zlatna. Aici, în cadrul Uzinii Noi, s-a instalat un cuptor de topire în suspensie a concentratelor cuproase, dar a funcționat numai doi ani, fără a atinge parametrii proiectați, acum aflându-se în conservare.

În prezent, se produce cupru prin prelucrarea concentratelor cuproase și subproduselor metalurgice cu conținut de cupru (zgură etc.), prin topire în cuptor cu vatră și convertizarea masei obținute.

Acest procedeu prezintă avantajul că pot fi prelucrate concentrate cuproase de slabă calitate. Dezavantajul acestui procedeu constă în faptul că este un mare consumator de energie și gaze naturale, având un randament scăzut de funcționare. Continuarea procesului tehnologic, și anume, rafinarea termică și electrolitică, este făcută la S.C.ALLIED DEALS S.A. Baia Mare.

O parte din cuprul de convertizor produs este topit și granulat, în vederea obținerii sulfatului de cupru.

Plumbul rafinat electrolitic se obține la SC SOMETRA S.A. Copșa Mică. Această uzină a fost privatizată și nu s-au putut obține date legate de nivelul prețului de cost și a altor indicatori economici.

Societatea ROMPLUMB Firiza produce în prezent, plumbul decuprat, utilizând cca 56% plumb din concentrate miniere (livate de REMIN) și 44% plumb din deșeuri de plumb și alte subproduse din metalurgia neferoasă (proprie și de achiziție, în principal, zguri metalurgice de la NEFERAL București).

Zincul rafinat este, de asemenea, produs la Copșa Mică. În cadrul întreprinderii ROMPLUMB FIRIZA, prin prelucrarea concentratelor plumboase, aglomerare și apoi topire în cuptor vertical se obține plumbul brut. Plumbul brut este livrat uzinei din Copșa Mică, singurul producător de plumb rafinat și zinc rafinat din țară.

CAPITOLUL 6

ANALIZA SECTORULUI ENERGETIC

Marina BĂDILEANU

6.1. Industria de producere a energiei electrice

În industria energiei electrice există un excedent important de capacități de producție. În anul 2003, puterea instalată în Sistemul Energetic Național era de 17926 MW (față de 19172 MW la sfârșitul anului 2001), puterea maximă produsă fiind de 8356 MW. În anul 2001, puterea aflată la dispoziția Operatorului de sistem era de 16825 MW, aceasta în condițiile în care, spre exemplu, în luna ianuarie a anului 2001 vârful orar de consum a înregistrat cca. 8700 MW. Structura puterii instalate în funcție de tipul de purtător de energie era în anul 2003 următoarea: capacități termoelectrice – 11133 MW, din care pe cărbune 6139 MW și pe hidrocarburi 4994 MW; capacități hidroenergetice – 6086 MW; capacități nucleare: 707 MW.

Centrale electrice cu funcționare pe bază de combustibili fosili

În anul 2001, S.C. Termoelectrica S.A. avea 19 sucursale și o filială, răspândite pe tot teritoriul țării, în care funcționau 36 de centrale termoelectrice, cinci centrale termice și 14 microhidrocentrale;

După apariția unor acte legislative (HG 104 și 105/15.02.2002 și HG 554 și HG 647 din 2002) o serie de centrale electrice de termoficare, al căror rol esențial îl constituia asigurarea cu energie termică, au fost transferate (fără plată) către consiliile locale. Prin HG 554/2002 microhidrocentralele au fost trecute în patrimoniul S.C. Hidroelectrică S.A.

În prezent, unitățile care funcționează sub autoritatea Ministerului Economiei și Comerțului sunt: SCPEE Hidroelectrică SA, S.N. Nuclearelectrică SA și SCPEET Termoelectrică SA care are în subordine sucursalele S.E. Borzești, S.E. Brăila, S.E. Doicești, S.E. Paroșeni, filiala Electrocentrale București cu cele trei sucursale – S.E. București, S.E. Constanța și S.E. Mureș -, filiala SCPEET Electrocentrale Deva SA, filiala SC Electrocentrale Galați SA, SC sucursala Romag-Termo Drobeta și SC Uzina Termoelectrică Midia SA Năvodari. La începutul anului 2004, puterea instalată a capacităților Termoelectrică era de 5515 MW. Tot în subordinea MEC se află și cele trei complexe energetice: Complexul Energetic Rovinari SA, SC Complexul Energetic Turceni SA, SC Complexul Energetic Craiova SA, puterea instalată a acestora fiind de 4230 MW.

Sub autoritatea Ministerului Administrației și Internelor se află o serie de centrale electrice externalizate anterior, acestea fiind: SC CET Arad SA, SC

CET Bacău SA, SC CET Braşov SA, SC Uzina termică Calafat SA, SC Uzina termică Comăneşti SA, SC Uzina Termoelectrică Giurgiu SA, SC CET Govora SA, SC Acvacalor SA Brad – CT Gurabarza Criscior, SC CET Iaşi SA, SC Termon SRL Oneşti, SC Electrocentrale Oradea SA, SC Termoficare 2000 SA Piteşti, SC Dalkia Termo Prahova SRL-CET Brazi, SC CET Energoterm Reşiţa SRL, SC Termica SA Suceava, SC Colterm SA Timişoara, SC Termica Vaslui SA, SC Uzina Electrică Zalău SA. De asemenea mai există o serie de mici producători independenţi şi autoproducători.

Din totalul puterii instalate, circa 74,5% reprezintă grupurile cu o vechime de peste 20 de ani, circa 24% grupuri cu vechime cuprinsă între 11-20 de ani, 0,75% cu vechime între 6 -10 ani şi 0,75% grupuri între 1-5 ani.

Capacitatea grupurilor de a răspunde solicitărilor Dispecerului Energetic Naţional este evidenţiată de disponibilitatea de timp; din analiza anului 2000 rezultă valori cuprinse între 75-100% (excepţii (grupul nr. 6 Mintia – 41,5% şi grupul nr. 6 Turceni – 50,2%), fapt remarcabil ţinând cont de durata de viaţă a instalaţiilor.

Producţia de energie electrică se realizează în principal în grupuri de condensatie de mare putere.

Automatizarea grupurilor este neperformantă şi nu răspunde cerinţelor Uniunii pentru Coordonarea Transportului Electricităţii (UCTE).

Normele de emisii impuse de Comunitatea Europeană nu sunt respectate, însă există programe de conformare.

Hidroelectrica

În România operează 129 centrale hidroelectrice, a căror putere totală instalată este de 6086 MW şi care pot genera, într-un an mediu hidrologic, 16080 GWh. În 2003, societatea a realizat o producţie de 13,26 TWh.

Puterile instalate în hidroagregate sunt cuprinse între 5 -190 MW, 37% din acestea având durata normată de viaţă depăşită.

Principală problemă a societăţii este lipsa resurselor financiare pentru finalizarea lucrărilor demarate la o serie de obiective hidroenergetice.

Nuclearelectrica

Centrala nuclearelectrică Cernavodă, aflată în execuţie, are, conform proiectului, o putere instalată de 3500 MW (5x700 MW). Reamintim faptul că în anul 1996 au fost finalizate lucrările la prima dintre cele cinci unităţi de la CNE Cernavodă.

În primele 11 luni ale anului 1998, coeficientul de utilizare a puterii instalate a acestui grup nuclear s-a ridicat la 85,2%. Menţionăm că valoarea medie a coeficientului de utilizare a puterii instalate înregistrată pe plan mondial se ridică la 82%.

În prezent, la Unitatea 2 Cernavodă lucrările sunt executate în proporție de 41,5%. Pentru finalizarea acestora și punerea în funcțiune a grupului în anul 2005 sunt necesare fonduri de 670 milioane dolari SUA.

Continuarea lucrărilor la CNE ar permite realizarea independenței energetice a țării, ținând seama și de posibilitățile industriei românești de a asigura producția combustibilului nuclear, apa grea și majoritatea echipamentelor necesare. Producerea electricității în centrala echipată cu acest tip de reactoare permite realizarea unor prețuri competitive în raport cu alte tehnologii.

Transelectrica

Rețeaua electrică de transport cuprinde totalitatea stațiilor electrice cu tensiunea de 750 kV, 400 și 220 kV, liniile electrice cu tensiuni de 750, 400 și 220 kV, precum și liniile electrice de 110 kV de interconexiune cu sistemele energetice ale țărilor vecine. Numărul total de stații electrice este de 77, având o capacitate totală instalată de 36,1 GVA.

Gradul de uzură este foarte ridicat atât la stațiile electrice (56%), cât și la liniile electrice aeriene de 220 – 750 kV (50%).

Interconectarea sistemului energetic național (SEN) cu UCTE a reprezentat în 2001 o prioritate pentru Transelectrica. Au fost pregătite instalațiile energetice și echipamentele de conducere-control și au fost făcute probele de interconectare. Investițiile realizate pentru respectarea condițiilor solicitate de UCTE au totalizat 109,4 milioane dolari SUA. Suma a fost asigurată de: Transelectrica – 65,4 milioane dolari; Termoelectrica – 30 milioane dolari; Hidroelectrica – 14 milioane dolari. Reprezentanții UCTE au decis demararea funcționării monitorizate de la 1 februarie 2002.

Catalogul de măsuri elaborat de Comitetul Tehnic UCTE/România/Bulgaria prevedea acțiunile care trebuia întreprinse pentru ca SEN să îndeplinească condițiile de calitate pentru interconectarea la UCTE. Pregătirea instalațiilor energetice și de conducere-control a făcut obiectul unui program complex și a cerut considerabile eforturi financiare. Programul a cuprins măsuri privind întărirea și modernizarea sistemului de transport-dispecer, modernizarea și reabilitarea sistemelor de reglaj și automatizare a grupurilor energetice în centralele de producție, pregătirea instalațiilor SEN în vederea efectuării probelor de interconectare.

Efortul investițional al C.N. TRANSELECTRICA din anul 2000 până în prezent a fost de cca 75 mil.USD, angajamentele asumate pentru modernizarea și consolidarea sistemului de transport și operare a SEN totalizând cca 450 mil. USD până în anul 2004.

SC Termoelectrica SA și SC Hidroelectrica SA au investit în modernizarea capacităților de producție, până în anul 2002, cca. 32 mil. USD, respectiv 14 mil. USD, modernizare care a cuprins și sistemele de reglare automată a frecvenței și tensiunii.

Procesul de aderare s-a intensificat în anii 2001-2002, când conform programelor stabilite cu UCTE au fost efectuate probele de interconectare de iarnă și de vară, precum și proba de funcționare interconectată cu durată de un an în zona a doua sincronă.

Probele au demonstrat capacitatea sistemului de a acoperi cererea de energie și rezervele necesare, calitatea reglajului frecvenței și al schimburilor externe de putere în regim normal și în regim perturbat, eficacitatea reglajului primar, a reglajului secundar și a reglajului tensiunii, precum a mobilizării rezervelor de putere în regimuri perturbate (tabelul nr.1).

Tabelul nr.1

Principalele rezultate ale probelor de interconectare a SEN la UCTE

Parametru	Valori	Evaluare
Frecvența medie	50,0002 Hz	
Deviația standard a frecvenței	54,20 mHz	Comparabilă cu ce înregistrată în UCTE
Abaterea soldului de schimb (valori înregistrate la 2 s)	94,10% din valori se încadrează în +/- 100 MW	Conform normei UCTE
Abaterea soldului de schimb (cu corecția de frecvență, valori medii orare)	97,79% din valori se încadrează în +/- MWh/h	Conform normei UCTE
Comportarea reglajului secundar frecvență-putere	90,5% din timpul analizat	Funcționare corespunzătoare
Nivelul tensiunilor în stațiile de interconexiune	Încadrat în limitele 380kV-420kV	Reglaj de tensiune corect

Sursa: Lohan O., Cambureanu V., Petrescu Dana, Ștefănescu V.Z., Popescu Diana, Izdrea Ș., *Adecvarea Transelectrica la normele operaționale ale UCTE, în revista Producerea, transportul și distribuția energiei electrice și termice, ICEMENERG, noiembrie – decembrie 2003, ISSN 1224-1113.*

Concluzia generală a Raportului Final elaborat de Comitetul Tehnic UCTE/România/Bulgaria confirmă îndeplinirea cu succes a procedurii de aderare:

- SEN îndeplinește condițiile pentru funcționarea sincronă permanentă cu sistemul UCTE.

La recomandarea Comitetului Director, pe 8 mai 2003, la Madrid, Adunarea Generală a UCTE a decis să atribuie CN Transelectrica SA „calitatea de membru UCTE cu drepturi depline și permisiunea de funcționare sincronă permanentă cu sistemul UCTE”.

Integrarea SEN în structurile energetice europene poate asigura creșterea rentabilității în activitatea de producere a electricității, utilizarea eficientă a resurselor, conservarea energiei, protecția mediului și securitatea nucleară.

Instalațiile de telecomunicații și tehnologia informației sunt în marea lor majoritate depășite, dispunând de capacități foarte mici de operare care nu mai corespund cerințelor moderne de conducere prin dispecer și ale funcționării interconectate a SEN la UCTE și nici pieței liberalizate de energie.

Electrica

Rețeaua de distribuție a energiei electrice în România cuprinde liniile electrice de înaltă tensiune de 110 kV (18,3 mii km), de medie și joasă tensiune (117,7 respectiv 170 mii km), stațiile de 110/M.T și stațiile de M.T./M.T. (în număr de 1222), precum și posturile de transformare sau punctele de alimentare (în număr de 61754).

Capacitatea instalațiilor din rețeaua electrică de distribuție este de 37646,07 MVA în stațiile electrice de transformare 110 kV/MT și MT/MT și de 22835,02MVA în posturile de transformare și punctele de alimentare.

În perioada 2000-2003 au fost făcute investiții în valoare de 325,98 milioane dolari SUA, care au vizat lucrări de reabilitare-modernizare, electrificări (au fost racordate la rețelele electrice 29623 gospodării) și proiecte în domeniul automatizărilor, telecomunicațiilor și informaticii de proces (implementarea sistemului integrat de management SAP R-3, a sistemului de automatizare a distribuției etc.).

În prezent, structura organizatorică a sistemului de distribuție și furnizare a energiei electrice cuprinde opt filiale, dintre care două privatizate în favoarea investitorului italian ENEL SpA (Electrica Banat SA și Electrica Dobrogea SA) și alte șase deținute de societatea Electrica SA.

6.2. Eficiența energetică

Randamentul de producție a energiei electrice se situează la valoarea de 33% față de o medie europeană care indică 55-65%. Faptul este datorat uzurii morale a echipamentelor din dotarea centralelor – 73% dintre acestea au vechimi cuprinse între 20-40 ani, în timp ce tehnologiile utilizate corespund anilor '70. În ceea ce privește centralele electrice de termoficare (CET), raportul dintre producția de energie și consumul de resurse energetice primare a înregistrat o scădere de la 60,3% în anul 1999, la 58,4% în 2001 (tabelul nr.2). Aceste valori ale eficienței energetice arată superioritatea cogenerării față de producția de electricitate în condensatie (din punct de vedere al utilizării eficiente a resurselor energetice). Pe de altă parte, diminuarea producției de energie termică și electrică nu a condus la reducerea în aceeași proporție a consumului de resurse, fapt ce reflectă importanța gradului de utilizare a capacităților.

Tabelul nr. 2

Evoluția producției de energie electrică și termică și a consumului de resurse energetice în centralele electrice de termoficare (CET), în perioada 1999-2001 (mii tep)

	1999	2000	2001
Producția de energie	5522	5200	5174
Electricitate	2052	2129	2118
Energie termică	3470	3071	3056
Consumul de resurse energetice	9160	8901	8857
Energie nucleară	1362	1428	1421
Produse petroliere	1896	1671	1663
Gaze naturale	2898	2618	2605
Cărbune	3003	3180	3164
Resurse regenerabile, deșeuri	1	4	4

Sursa: *Strategia națională în domeniul eficienței energetice, Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 160 bis/24.02.2004.*

În centralele termice, eficiența utilizării resurselor energetice primare s-a ridicat la valori de 86,4% în anul 1999, respectiv la 85,5% în anul 2001 (tabelul nr.3). Se observă scăderea randamentului acestor unități energetice determinată de funcționarea la sarcini parțiale. Diminuarea producției de energie termică a fost cauzată, într-o mare măsură de numeroasele debranșări ale populației de la sistemul centralizat de alimentare cu energie termică.

Tabelul nr. 3

Evoluția producției de energie electrică și termică și a consumului de resurse energetice în centralele termice (CT), în perioada 1999-2001 (mii tep)

	1999	2000	2001
Producția de energie	1686	1493	1486
Energie termică	1686	1493	1486
Consumul de resurse energetice	1951	1748	1739
Produse petroliere	360	276	275
Gaze naturale	1521	1407	1400
Cărbune	53	34	34
Resurse regenerabile, deșeuri	17	31	31

Sursa: *Strategia națională în domeniul eficienței energetice, Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 160 bis/24.02.2004*

Ca urmare a lucrărilor de reabilitare și modernizare, consumul specific brut de combustibil la grupurile termoelectrice rețehnologizate, s-a redus cu cca 11%. Optimizarea încărcării grupurilor a redus, de asemenea, consumul

specific brut de combustibil la grupurile pe cărbune, în ultimii trei ani, cu cca 6,1 gcc/kWh. Astfel, în perioada 2001-2003, după retehnologizarea grupurilor energetice, consumul specific de combustibil a scăzut de la 403 gcc/kWh, la 358 gcc/kWh.

În sectorul energetic, pierderile de energie electrică se ridică la 13%, iar cele de energie termică, la peste 35%.

6.3. Surse regenerabile

România dispune un potențial bogat și diversificat de resurse regenerabile (tabelul nr. 4).

Tabelul nr.4

Potențialul de resurse regenerabile al României

Sursa de energie re-generabilă	Potențialul energetic anual	Echivalent economie energie	Aplicație
Energie solară - termică	60x10 ⁶ GJ	1433,0	Termică
- fotovoltaică	1200 GWh	103,2	Electricitate
Energie eoliană	23000 GWh	1978,0	Electricitate
Energie hidro, din care:	40000 GWh		
<10MW	6000 GWh	516,0	Electricitate
Biomasa	318x10 ⁶ GJ	7597,0	Termică electricitate
Energie geotermală	7x10 ⁶ GJ	167,0	Termică

Sursa: Iancu I., *Energie sigură și curată, prioritate majoră în dezvoltarea activităților de producere a energiei electrice și termice, în perspectiva integrării în Uniunea Europeană, în revista Energetica, mai 2004.*

Energia solară. Potențialul energetic solar al României se ridică la aproximativ 1100 kWh/m²/an. Conform Strategiei de valorificare a surselor regenerabile de energie, în România au fost determinate cinci zone geografice, diferențiate în funcție de nivelul fluxului energetic măsurat (tabelul nr.5).

Tabelul nr. 5

Potențialul energetic solar al României

Zona	Potențialul energetic solar înregistrat
0	Peste 1250
I	1250-1150
II	1150-1050
III	1050-950
IV	Sub 950

Sursa: *Strategia de valorificare a surselor regenerabile de energie, date preluate din Studii de cercetare-dezvoltare ICEMENERG.*

Contribuția sistemelor solare-termale la acoperirea cererii de energie termică a fost evaluată la circa 1.434 mii tep (60 PJ/an), ceea ce ar putea substitui aproximativ 50% din volumul de apă caldă menajeră sau 15% din cota de energie termică pentru încălzirea curentă. Conform estimărilor ICEMENERG, potențialul exploatabil al producerii de energie electrică prin sisteme fotovoltaice este de aproximativ 1.200 GWh/an. Investițiile necesare pentru realizarea sistemelor fotovoltaice în rețea de module solare a scăzut treptat în ultimii ani, prețul unui modul solar ajungând, în prezent, la circa 6\$/1W(instalat). Pe plan mondial, prețul energiei electrice produse din surse solare fotovoltaice variază între 25 cenți/kWh și 50 cenți/kWh. În România s-au realizat sisteme fotovoltaice cu puteri variate și în regim de funcționare diferențiat în cadrul unor programe de cercetare-dezvoltare-demonstrare, astfel: sisteme autonome pentru alimentarea unor consumatori izolați (gospodării individuale, centre socioculturale în Munții Apuseni, litoralul Mării Negre, Delta Dunării etc.), stații de radiotelecomunicații, instalații de pompare a apei, iluminat public sau semnalizare trafic, toate acestea prevăzute ca obiective în programul de electrificare rurală; – sisteme conectate la rețeaua electrică (stații-pilot fotovoltaice cu panouri mobile, sisteme integrate în imobile etc.).

Energia eoliană. În ultimii ani, utilizarea energiei eoliene a înregistrat cele mai rapide creșteri comparativ cu celelalte resurse regenerabile. În multe țări în curs de dezvoltare micile instalații eoliene reprezintă o metodă eficientă de a aduce electricitatea în zonele rurale care nu pot fi conectate la rețele. În țările industrializate, cel mai mare interes pentru energia eoliană a fost manifestat în vestul Europei, Germania, Spania și Danemarca situându-se, în 2002, printre primele cinci țări în funcție de capacitatea eoliană instalată. Numai Germania a pus în funcțiune, în 2002, capacități instalate de 3247 MW, ajungând ca țara să aibă 12000 MW instalați în turbine eoliene. SUA au instalat 687 MW noi în 2002, după un an record de 1695 MW, în 2001.

În România au fost identificate cinci zone eoliene distincte, în funcție de potențialul energetic existent, de condițiile de mediu și topogeografice. Din rezultatele înregistrate (prezentate în Strategia de valorificare a surselor regenerabile de energie) a rezultat că România se află într-un climat temperat continental, cu un potențial energetic eolian ridicat în zona litoralului Mării Negre, podișurile din Moldova și Dobrogea ("climat blând") sau în zonele montane ("climat sever"). Pe baza evaluării și interpretării datelor înregistrate rezultă că în România se pot amplasa instalații eoliene cu o putere totală de până la 14.000 MW, ceea ce ar însemna un aport de energie electrică de aproape 23.000 GWh/an. Pe baza evaluărilor preliminare în zona litoralului, inclusiv mediul off-shore, pe termen scurt și mediu, potențialul energetic eolian amenajabil este de circa 2.000 MW, cu o cantitate medie de energie electrică de 4.500 GWh/an.

Valorificarea potențialului energetic eolian, în condiții de eficiență economică, impune folosirea unor tehnologii și echipamente adecvate (grupuri

aerogeneratoare cu putere nominală de la 750 kW până la 2.000 kW). Așa după cum se menționează în Strategia de valorificare a surselor regenerabile de energie, „în România, ponderea energiei electrice din surse eoliene în balanța energetică rămâne deocamdată sub posibilitățile reale de valorificare eficientă a acestora”.

Hidroenergia acoperă 19% din consumul mondial de electricitate, având marele avantaj de a nu genera emisii de gaze cu efect de seră și SO₂. Impactul social (strămutarea populației) și ecologic (asupra florei, faunei, procesele de sedimentare) poate fi diminuat printr-un atent proces de planificare.

În perspectiva anului 2025, consumul mondial de hidroenergie și alte resurse regenerabile va înregistra o creștere moderată. Majoritatea resurselor regenerabile de energie nu vor putea concura din punct de vedere economic cu combustibilii fosili, cel puțin pe termen mediu. AIE previzionează o creștere cu 57% a consumului de electricitate produsă pe bază de resurse regenerabile în perspectiva anului 2025. Această creștere va rezulta, în principal, ca urmare a finalizării unor mari centrale hidroelectrice în țările în curs de dezvoltare, în special din Asia. Multe țări din America Centrală și de Sud își propun, de asemenea, dezvoltarea hidroenergeticii. Brazilia, Peru și chiar bogata în petrol Venezuela își vor crește capacitățile hidro în următorul deceniu. În celelalte țări, grupurile hidroenergetice nu vor cunoaște evoluții spectaculoase. Dintre țările dezvoltate, numai Canada are anumite proiecte de construcție a unor hidrocentrale mari în perioada de prognoză (6000 MW suplimentari în următorii zece ani).

În România, potențialul hidroenergetic tehnic amenjabil este de 40000 GWh/an (din care cca. 50% este deja exploatat), iar cel economic amenjabil este de 23000 GWh/an. De menționat este faptul că, într-un an mediu hidrologic se pot produce 16080 GWh.

Biomasa. Conform Strategiei de valorificare a surselor regenerabile de energie, se apreciază că „România are un potențial energetic ridicat de biomasă, evaluat la circa 7.594 mii tep/an, ceea ce reprezintă aproape 19% din consumul total de resurse primare la nivelul anului 2000, împărțit pe următoarele categorii de combustibil: – reziduuri din exploatare forestiere și lemn de foc (1.175 mii tep); – deșeuri de lemn – rumeguș și alte resturi de lemn (487 mii tep); – deșeuri agricole rezultate din cereale, tulpini de porumb, resturi vegetale de viță de vie etc. (4.799 mii tep); – biogaz (588 mii tep); – deșeuri și reziduuri menajere urbane (545 mii tep)”.

Capacitățile de producere a energiei cu ajutorul biomasei includ: – circa 550 cazane industriale de abur și apă fierbinte pentru încălzire industrială (combustibil pe bază de lemn); circa 10 cazane de apă caldă, cu puteri instalate între 0,7 MW și 7,0 MW, pentru încălzire urbană (cu o putere instalată totală de 45 MW); aproximativ 14 milioane sobe sau cuptoare cu lemne și/sau deșeuri agricole pentru încălzirea locuințelor individuale sau prepararea hranei etc. În

România, consumul de biomasă s-a redus în ultimii ani datorită utilizării unor surse alternative de combustibil (în special gaze naturale, GPL etc.).

Energia geotermală. În România, temperatura surselor hidrogeotermale (cu exploatare prin foraj-extracție) în geotermie de „joasă entalpie”, are temperaturi cuprinse între 25°C și 60°C (în ape de adâncime), iar la geotermia de temperatură medie temperaturile variază de la 60°C până la 125°C („ape mezotermale”). Limita economică de foraj și extracție pentru ape geotermale s-a convenit pentru adâncimea de 3300 m și a fost atinsă în unele zone, precum bazinul geotermal București Nord – Otopeni, anumite perimetre din aria localităților Snagov și Balotești etc. În anul 1990, în România se aflau în exploatare 64 sonde. În prezent se află în funcțiune 70 sonde pentru apă caldă (cu temperatura peste 60°C) în diferite zone geografice. Rezerva de energie geotermală cu posibilități de exploatare curentă este de circa 167 mii tep. În etapa actuală se află în conservare sau rezervă 45 sonde cu potențial energetic atestat. Durata de exploatare a instalațiilor în funcțiune este, în prezent, mai mare de 20 ani, iar materialele și echipamentele utilizate „în situ” au o uzură fizică și morală avansată. În România, lipsa fondurilor investiționale nu a permis realizarea unor performanțe economice deosebite în acest domeniu.

Bibliografie

Pitaru H., *Studiu privind situația actuală a sectorul energetic românesc*, 2004.

- *** *Ajustări structurale în domeniul extractiv, energetic și de prelucrare primară în perspectiva integrării României în structurile economice ale Uniunii Europene*, CIDE, 1996-1998.
- *** Hotărârea nr. 1240 din 05/08/2004 privind aprobarea Programului de iarnă în domeniul energetic pentru perioada octombrie 2004-martie 2005.
- *** Hotărârea nr. 1535 din 12/18/2003 pentru aprobarea Strategiei de valorificare a surselor regenerabile de energie, Monitorul Oficial nr. 8 din 01/07/2004.
- *** Hotărârea nr. 163/2004 privind aprobarea Strategiei naționale în domeniul eficienței energetice, Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 160 bis/24.02.2004.
- *** Hotărârea nr.102 pentru aprobarea Strategiei de accelerare a atragerii de investiții și privatizării în sectorul de producere a energiei termoelectrice, Monitorul Oficial al României nr.139, 17 februarie 2004.
- *** Hotărârea nr.103 privind unele măsuri pentru restructurarea activității de producere a energiei electrice și termice pe bază de lignit, Monitorul Oficial al României nr. 146, 18 februarie 2004.
- *** *Strategia industriei miniere din România pe termen mediu 2000-2005 și perspectiva anului 2010*, Ministerul Industriei și Comerțului, Direcția Generală Mine și Geologie, 2000.

- *** *Strategia industriei miniere din România, pe termen mediu 2000-2005 și perspectiva anului 2010* – Ministerul Industriei și Comerțului, Direcția Generală Mine Geologie, februarie 2000.
- *** *Strategia privind valorificarea resurselor naturale în industria României – domeniul uraniu* – Institutul de Cercetări și Proiectări pentru Metale Rare și Radioactive, Centru de Economia Industriei și Serviciilor, Institutul de Economie Mondială, 2002.
- *** *Strategia valorificării cărbunelui în industrie*, Centrul de Economie a Industriei și Serviciilor, Institutul de Economie Mondială, Ministerul Industriei și Resurselor, 2002.

CAPITOLUL 7

ANALIZA SECTORULUI IMM PE DOMENII DE ACTIVITATE

Mariana VANEA

7.1. Formarea de noi afaceri, rata de supraviețuire și performanțele sectorului IMM

Numărul de înmatriculări ale agenților economici în perioada 1995-2000 a înregistrat o evoluție ascendentă fiind însă, de evidențiat oscilațiile acestuia, scăderi alternative cu creșteri în anumiți ani (tabelul nr. 1) din totalul de 804.335 societăți comerciale înmatriculate/înregistrate la Oficiul Național al Registrului Comerțului la sfârșitul anului 2002, numai 2264 aveau capital majoritar de stat (0,3%). În anul 2002 au fost înmatriculate 84780 agenți economici.

Tabelul nr. 1

Evoluția numărului de agenți economici înmatriculați în perioada 1995-2002

	Total exist-ent la 31.12.2002	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Număr înmatriculări	507642	65479	62089	55663	63878	57197	57291	61265	84780
Structura (%)	100,0	12,9	12,2	11,0	12,6	11,2	11,3	12,5	16,7

Sursa: Oficiul Național al Registrului Comerțului (Sinteza statistică nr. 142/2003).

Se remarcă sporirea însemnată a numărului de înmatriculări în anul 2002, cea mai mare din perioada analizată.

Numărul de IMM-uri cunoaște o creștere în perioada analizată, la sfârșitul anului 2001, acesta fiind de 669.887 (tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 2

Evoluția numărului IMM-urilor

Indicatori	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002/2001
IMM-uri la sfârșitul anului (număr)	553863	592896	622326	653774	669887	593425	88,6

Indicatori	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002/ 2001
IMM-uri înregistrate în anul curent (număr)	42995	41597	32723	34694	36458	50547	105,1
IMM-uri radiate în anul curent (număr)	2575	2564	3293	3246	20345	127009	626,8
Rata natalității (%)	8,4	7,5	5,5	5,6	5,6	7,5	133,9
Rata mortalității (%)	0,5	0,5	0,6	0,5	3,1	19,0	612,9

Sursa: Camera de Comerț și Industrie, Oficiul Național al Registrului Comerțului.

În anul 2002 se remarcă faptul că numărul de întreprinderi radiate depășește cu mult numărul celor înființate, ca urmare a eforturilor depuse de autorități pentru ștergerea din evidențe a unor întreprinderi inactive. În acest context, rata de supraviețuire este subunitară.

Aceeași tendință de creștere se remarcă și în cazul persoanelor fizice și asociațiilor familiale (tabelul nr. 3), în anul 2001 numărul acestora dublându-se față de cel din anul 1997.

Tabelul nr. 3

**Evoluția numărului de persoane fizice (PF)
și asociații familiale (AF)**

	1997	1998	1999	2000	2001
PF și AF înmatriculate până la sfârșitul anului	70033	89352	110016	130128	151635
PF și AF înmatriculate în cursul anului	10654	19990	22157	21425	22760
PF și AF radiate în cursul anului	568	671	1493	1313	1253
Rata natalității (%)	17,8	28,5	24,8	19,5	17,5
Rata mortalității (%)	0,9	1,0	1,7	1,2	1,0

Creșterea numărului IMM existente la sfârșitul anului, asociată cu scăderea numărului celor înregistrate în cursul anului a condus la diminuarea ratei natalității de la 8,4% în anul 1997 la 5,6% în anul 2001. În același timp, rata mortalității cunoaște o creștere de la 0,5% în anul 1997 la 3,1% în anul 2001. În aceste condiții rata de supraviețuire scade în anul 2001 față de anul 1997.

În ceea ce privește rata natalității în cazul persoanelor fizice și asociațiilor familiale aceasta este cu mult mai mare decât în cazul IMM-urilor. Rata mortalității fiind mai mică, se înregistrează astfel o rată de supraviețuire superioară. În aprecierea nivelului ultimului indicator trebuie avută în vedere faptul că un mare număr de afaceri nu se radiază la Registrul Comerțului, datorită procedurii complicate și a costurilor mari.

Numărul agenților economico-sociali activi înregistrează o creștere ușoară în anul 2001 față de anul 2000 atât pe total, cât și în structură cu excepția întreprinderilor agricole. În cazul tuturor tipurilor de agenți economico-sociali

activi, ponderea cea mai mare este deținută de microîntreprinderi, întreprinderile mari deținând între 0,3% și 2,1% din total (tabelul nr. 4).

Din totalul agenților economico-sociali activi, ponderea cea mai mare este deținută de către întreprinzătorii privați (cca 50%) și întreprinderi (cca 40%). Aceeași situație se remarcă și în cazul microîntreprinderilor (tabelul nr. 5).

Tabelul nr. 4

**Agenții economico-sociali activi din economia națională,
pe clase de mărime**

Tipul agenților economici sociali	Total (număr)	Din care: pe clase de mărime, după numărul de salariați (%)			
		0-9	10-49	50-249	250 și peste
Anul 2000					
Total	783969	93,3	5,0	1,4	0,3
Întreprinderi, din care:	319511	87,5	9,4	2,4	0,7
Întreprinderi agricole	10306	76,3	17,6	5,2	0,9
Întreprinderi din industrie, construcții, comerț și alte servicii	308064	87,9	9,1	2,3	0,7
Întreprinderi financiare și de asigurări	1141	75,5	18,1	4,3	2,1
Administrație publică	29752	60,0	29,2	9,2	1,6
Administrație privată	39838	98,2	1,4	0,3	0,1
Întreprinzători privați	394868	100,0	-	-	-
Anul 2001					
Total	797960	93,4	4,9	1,4	0,3
Întreprinderi, din care:	322375	86,9	9,9	2,5	0,7
Întreprinderi agricole	9669	76,3	18,2	4,7	0,8
Întreprinderi din industrie, construcții, comerț și ser- vicii	311260	87,3	9,6	2,5	0,6
Întreprinderi financiare și de asigurări	1446	79,0	15,4	3,5	2,1
Administrație publică	31981	67,6	21,0	10,0	1,4
Administrație privată	40271	98,8	1,0	0,2	0,0
Întreprinzători privați	403333	100,0	-	-	-

Sursa: Institutul Național de Statistică.

Tabelul nr. 5

**Agenți economico-sociali activi din economia națională
pe clase de mărime și tip**

Tipul agenților economici sociali	Total	Din care: pe clase de mărime, după numărul de salariați (%)			
		0-9	10-49	50-249	250 și peste
	Anul 2000				
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Întreprinderi, din care:	40,8	38,2	76,5	73,1	79,5
Întreprinderi agricole	1,3	1,1	4,6	5,1	3,2
Întreprinderi din industrie, construcții, comerț și alte servicii	39,3	37,0	71,4	67,5	75,4
Întreprinderi financiare și de asigurări	0,2	0,1	0,5	0,5	0,9
Administrație publică	3,8	2,4	22,1	25,8	18,6
Administrație privată	5,1	5,3	1,4	1,1	1,9
Întreprinzători privați	50,3	54,1	-	-	-
	Anul 2001				
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Întreprinderi, din care:	40,4	37,6	81,7	71,4	82,8
Întreprinderi agricole	1,2	1,0	4,5	3,9	9,0
Întreprinderi din industrie, construcții, comerț și servicii	39,0	36,5	76,6	67,1	79,0
Întreprinderi financiare și de asigurări	0,2	0,1	0,6	0,4	0,8
Administrație publică	4,0	2,9	17,3	27,8	17,0
Administrație privată	5,0	5,3	1,0	0,8	0,2
Întreprinzători privați	50,6	54,2	-	-	-

Sursa: Institutul Național de Statistică.

Analiza întreprinderilor active pe tipuri de activități, pune în evidență faptul că numărul cel mai mare de întreprinderi active se regăsesc în comerțul cu ridicata și amănuntul, repararea și întreținerea autovehiculelor și motocicletelor și bunurilor personale și casnice, precum și în industria prelucrătoare (tabelul nr. 6).

Microîntreprinderile dețin o pondere de peste 80% în cazul comerțului, hotelurilor și restaurantelor, transportului și depozitării, tranzacțiilor imobiliare etc.

Tabelul nr. 6

Întreprinderile active din industrie, construcție, comerț și servicii pe activități și pe clase de mărime

Tipul agenților economico-sociali	Total	Din care: pe clase de mărime, după numărul de salariați (%)			
		0-9	10-49	50-249	250 și peste
Anul 2000					
Total	308064	87,9	9,1	2,3	0,7
Industria extractivă	276	43,8	25,0	15,6	15,6
Industria prelucrătoare	41547	68,6	20,4	7,9	3,1
Energia electrică și termică, gaze și apă	334	13,8	17,1	40,4	28,7
Construcții	12021	66,7	22,6	9,0	1,7
Comerț cu ridicata și amănuntul, repararea și întreținerea autovehiculelor și motocicletelor și bunurilor personale și casnice	202821	93,3	6,0	0,6	0,1
Hoteluri și restaurante	9929	86,1	11,7	2,0	0,2
Transport și depozitare	11933	86,8	9,2	3,3	0,7
Poștă și telecomunicații	788	74,0	18,5	5,8	1,7
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate în principal întreprinderilor	18007	88,3	8,6	2,6	0,5
Învățământ*)	542	89,5	9,8	0,7	-
Sănătate și asistență socială*)	3559	97,4	2,4	0,1	0,1
Alte activități de servicii colective, sociale și personale	6307	90,0	6,7	2,7	0,6
Anul 2001					
Total	311260	87,3	9,6	2,5	0,6
Industria extractivă	321	47,0	27,4	13,1	12,5
Industria prelucrătoare	42787	67,7	20,8	8,5	3,0
Energia electrică și termică, gaze și apă	346	17,6	17,6	37,9	26,9
Construcții	14299	69,8	20,8	8,0	1,4
Comerț cu ridicata și amănuntul, repararea și întreținerea autovehiculelor și motocicletelor și bunurilor personale și casnice	192579	92,6	6,6	0,7	0,1
Hoteluri și restaurante	10464	86,2	11,6	2,0	0,2
Transport și depozitare	14367	88,0	8,7	2,7	0,6
Poștă și telecomunicații	1197	80,5	15,2	3,2	1,1
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate în principal întreprinderilor	23950	89,3	7,9	2,4	0,4
Învățământ*)	622	89,2	9,8	1,0	-
Sănătate și asistență socială*)	4061	96,5	3,2	0,3	-
Alte activități de servicii colective, sociale și personale	6267	88,8	8,0	2,6	0,6

*) include numai întreprinderile cu activitate de învățământ sau sănătate și asistență socială organizate ca societăți comerciale.

Sursa: Institutul Național de Statistică.

Analiza structurii societăților comerciale cu capital majoritar privat, active din punct de vedere juridic, a evidențiat faptul că, în anul 2002, ponderea cea mai mare a fost deținută de microîntreprinderi, urmate de întreprinderile mici (tabelul nr. 7).

Tabelul nr. 7

Structura societăților comerciale active cu capital privat, pe grupe de mărime, după numărul mediu al salariaților și cifra de afaceri

	Total	Din care:			
		Micro (0-9 salariați)	Mici (10-14 salariați)	Mijlocii (15-249 salariați)	Mari (250 salariați și peste)
1996					
% din total societăți comerciale	100,0	93,1	5,7	1,0	0,2
% din total cifră de afaceri	100,0	40,9	24,8	15,6	18,7
1997					
% din total societăți comerciale	100,0	92,2	6,5	1,1	0,2
% din total cifră de afaceri	100,0	37,2	27,4	17,9	17,7
1998					
% din total societăți comerciale	100,0	91,3	7,2	1,2	0,3
% din total cifră de afaceri	100,0	32,5	27,0	19,9	20,6
1999					
% din total societăți comerciale	100,0	90,3	7,7	1,6	0,4
% din total cifră de afaceri	100,0	27,2	25,6	21,6	25,6
2000					
% din total societăți comerciale	100,0	88,5	9,0	2,0	0,5
% din total cifră de afaceri	100,0	24,3	25,3	22,3	28,1
2001					
% din total societăți comerciale	100,0	87,8	9,5	2,2	0,5
% din total cifră de afaceri	100,0	23,0	24,8	23,8	28,4
2002					
% din total societăți comerciale	100,0	87,6	9,6	2,3	0,5
% din total cifră de afaceri	100,0	21,2	23,9	23,2	31,7

Sursa: Evoluția sectorului privat din România, Institutul Național de Statistică, 2003.

Aceste două categorii fiind puternic dominante mai ales în sectorul terțiar (îndeosebi în comerț). Societățile de dimensiuni mijlocii au desfășurat preponderent activități în domeniile industriei (49,5%), comerțului (16,2%), construcțiilor (14,0%) etc. Societățile comerciale cu capital majoritar privat de dimensiuni mari s-au concentrat în proporție de 69,7% în industrie.

Se remarcă totodată în perioada 1996-2002, scăderea ponderii microîntreprinderilor în numărul total de întreprinderi și diminuarea mult mai însemnată a ponderii acestora în cifra de afaceri totală (tabelul nr.7).

În ceea ce privește contribuția IMM-urilor la principalii indicatori economici și financiari ai întreprinderilor, se remarcă faptul că acestea realizează cca 64% din cifra de afaceri totală, cca 53% din valoarea adăugată brută la costul factorilor, 27% din investițiile brute și aprox. 20% din exporturile directe. Este de evidențiat faptul că întreprinderile mari având 500 salariați și peste au rezultatul brut al exercițiului negativ (tabelul nr.8).

Tabelul nr. 8

**Principalii indicatori economici și financiari ai întreprinderilor^{*)},
pe clase de mărime**

- % -

Clase de mărime, după numărul mediu de salariați	Cifra de afaceri	Investiții brute	Exporturi directe	Valoarea adăugată brută la costul fac- torilor	Rezultatul brut al exer- cițiului (mi- liarde lei prețuri cu- rente)
Anul 2000					
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-567
0-49	38,3	15,5	7,5	21,5	14045
50-99	7,4	5,1	3,6	6,3	2626
100-249	10,4	6,7	9,4	11,7	2559
250-499	7,0	3,5	14,1	7,9	766
500 și peste	36,9	69,2	65,4	52,6	-20563
Anul 2001					
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	31002
0-49	36,2	13,6	16,8	21,9	28616
50-99	7,9	4,1	4,7	7,6	6540
100-249	11,8	6,7	13,5	13,5	7890
250-499	7,8	5,6	8,7	9,4	776
500 și peste	36,3	70,0	56,3	47,6	-12820
Anul 2002					
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
0-49	36,5	26,4	8,6	24,1	19661
50-99	8,4	5,6	4,9	7,7	8646
100-249	11,3	7,8	10,9	12,0	6406
250-499	7,7	10,9	9,4	8,9	2081
500 și peste	36,1	49,3	66,2	47,3	-32126

^{*)}întreprinderi cu activitatea principală de industrie, construcții, comerț și servicii de piață

Sursa: Institutul Național de Statistică

Aceleași tendințe menționate mai sus sunt de semnalat și în cazul IMM-urilor din industrie (tabelul nr. 9).

Tabelul nr. 9

Principalii indicatori economici și financiari ai întreprinderilor din industrie pe clase de mărime

- % -

Clase de mărime, după numărul mediu de salariați	Cifra de afaceri	Investiții brute	Exporturi directe	Valoarea adăugată brută la costul factorilor	Rezultatul brut al exercițiului (miliarde lei prețuri curente)
Anul 2000					
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-25702
0-49	12,8	5,5	7,2	9,0	541
50-99	4,8	2,0	4,0	4,4	415
100-249	9,5	5,3	9,9	11,1	264
250-499	8,8	3,3	8,4	9,3	828
500 și peste	64,1	83,9	70,5	66,2	-27750
Anul 2001					
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-12899
0-49	11,5	5,8	5,2	9,5	3314
50-99	5,7	2,5	5,0	6,0	2745
100-249	10,5	7,3	12,9	13,2	1596
250-499	9,9	4,4	10,3	12,4	2130
500 și peste	62,4	80,0	66,6	58,9	-22684

Sursa: Institutul Național de Statistică.

În ceea ce privește evoluția ponderii cifrei de afaceri realizată de întreprinderile active mici și mijlocii în perioada 1992-2001 este de menționat creșterea acesteia pe total (de la 30,9% în anul 1992 la 57,2% în anul 2001) și, îndeosebi, în cazul construcțiilor, comerțului, transportului și depozitării etc.

De asemenea, ponderea personalului din întreprinderi active mici și mijlocii, înregistrează o creștere în perioada 1992-2001 atât pe total (de la 12,3% în anul 1992 la 48,5% în anul 2001), cât și pe secțiuni CAEN, în special în cazul comerțului, hotelurilor și restaurantelor etc.

În totalul investițiilor brute, întreprinderile mici și mijlocii dețin o pondere mică și anume de 27,3% în anul 2000, 24,4% în anul 2001 și 39,8% în 2002 (tabelul nr.8). Aceeași situație se remarcă și în cazul industriei unde ponderea IMM-urilor în totalul investițiilor brute era mult mai mică, și anume de 12,8% în anul 2000 și de 15,6% în anul 2001 (tabelul nr. 9).

În anul 2002 în condițiile în care circa 20% din totalul IMM-urilor au fost eligibile pentru credite bancare, numai 50% au avut acces la această formă de finanțare, principalii beneficiari fiind din construcții, comerț, produse și construcții metalice, celuloză și hârtie, industria alimentară, textile, pielărie și încălțăminte. În ceea ce privește ponderea în PIB a creditelor nonguvernamentale oferite IMM-urilor, aceasta era de 8,07% în anul 1999, 7,2% în anul 2000, 7,82% în anul 2001, 8,35% în anul 2002.

Referitor la investițiile străine, în perioada 1995-2002 au fost înmatriculate 51647 societăți comerciale cu participare străină de capital, din care 7486 societăți (14,5% din total) în anul 2002 (tabelul nr.10).

Tabelul nr. 10

Evoluția înmatriculărilor de societăți comerciale cu participare străină de capital în perioada 1995-2002

Anul	Înmatriculări de societăți comerciale	Valoarea capitalului social total subscris exprimat în:		
		Moneda națională	Valută	
		- mil. lei -	Mii dolari	Mii euro
Total	51647	127462076,4	6361444,4	5305767,4
1995	3391	731378,5	283195,6	236199,5
1996	3617	2277224,9	586911,6	489514,1
1997	5252	2411211,8	373639,6	311634,4
1998	8831	7372704,2	732315,2	610788,0
1999	7374	12304630,9	948091,7	790756,6
2000	8562	18363463,7	826460,0	689309,5
2001	7134	48343979,6	1529084,8	1275334,3
2002	7486	35657482,8	1081745,9	902231,0

Sursa: Date publicate de Oficiul Național al Registrului Comerțului în decembrie 2003 – *Sin-teza statistică nr.66/2003.*

Antreprenoriat, investiții industriale și în IT

Întreprinderile active nou-create, în perioada 1995-2002, erau în proporție de cca 99% microîntreprinderi și întreprinderi mici (tabelul nr.11), care dețineau în anul 2002 cca 76% din numărul de angajați (tabelul nr.12).

Tabelul nr. 11

**Distribuția numărului întreprinderilor active nou-create după
clasa de mărime**

(%)

An	Salariați		
	0	1-49	>49
1995	59,2	40,2	0,6
1996	57,0	42,6	0,4
1997	55,7	44,2	0,1
1998	63,7	36,0	0,3
1999	64,5	34,9	0,6
2000	68,5	31,0	0,5
2001	61,4	37,1	1,5
2002	60,2	39,1	0,7

Sursa: *Întreprinderi noi și profilul întreprinzătorilor din România, Statistica de întreprindere, Institutul Național de Statistică, 2004.*

Tabelul nr. 12

Ponderea numărului de angajați din întreprinderile nou create după clasa de mărime a întreprinderii

(%)

An	Salariați		
	0	1-49	>49
28,2	54,5	17,3	
24,3	61,6	14,0	
25,9	67,0	7,1	
27,4	54,4	18,2	
22,8	58,9	18,3	
29,3	56,2	14,5	
10,5	47,6	41,9	
21,6	54,4	24,0	

Sursa: *Întreprinderi noi și profilul întreprinzătorilor din România, Statistica de întreprindere, Institutul Național de Statistică, 2004*

În ceea ce privește domeniile în care acționează întreprinderile active nou create, în anul 2002, ponderea acestora era de peste 40% în comerț și cca 30% în alte servicii.

În perioada 1995-2002 se remarcă tendința de scădere a ponderii întreprinderilor nou create din industrie, construcții, comerț, hoteluri și restaurante și de creștere însemnată în cazul altor servicii. (tabelul nr.13).

Tabelul nr. 13

Distribuția întreprinderilor active nou-create pe sectoare de activitate

(%)

An	Industrie	Construcții	Comerț	Transporturi	Hoteluri și restaurante	Alte servicii
1995	15,9	5,6	59,0	5,5	6,2	7,8
1996	13,8	7,1	55,1	8,4	3,9	11,8
1997	13,1	7,1	55,6	7,8	4,4	12,1
1998	10,6	6,2	56,4	10,3	3,5	13,1
1999	14,9	5,5	48,9	9,5	4,4	16,8
2000	13,9	6,1	41,4	10,2	3,3	25,1
2001	12,4	5,0	41,5	7,3	2,9	30,9
2002	11,9	5,0	42,7	6,0	4,0	30,4

Sursa: *Întreprinderi noi și profilul întreprinzătorilor din România, Statistica de întreprindere, Institutul Național de Statistică, 2004.*

Întreprinderile nou-create, în proporție de cca 96% în anul 2002, desfășurau o activitate unică, iar restul activități multiple. Peste 50% din întreprinderile nou înființate întâmpină dificultăți în ceea ce privește cererea și oferta. Astfel, în ceea ce privește oferta cea mai mare dificultate o constituie lipsa de resurse,

urmată de accesul limitat la credite, lipsa clienților sau existența clienților care achită târziu contravaloarea mărfii livrate etc. În ceea ce privește cererea, principala dificultate o constituie existența clienților cu fonduri reduse, urmată de concurența mare, promovarea insuficientă a firmei, inabilitatea în marketing etc.

În ceea ce privește caracteristicile fondatorului sunt de evidențiat următoarele:

- proporția fondatorilor/managerilor întreprinderilor nou-create, cu vârsta sub 30 de ani, a crescut în anul 2002 (26,4%) față de anul 2001 (22,4%), celelalte grupe de vârstă fiind sensibil egale;
- peste jumătate din întreprinderi (64,7%) aveau fondatori/manageri bărbați (în anul 2002);
- cca 68% din fondatori/manageri în anul 2002, proveneau din rândul muncitorilor calificați și necalificați^{*)}.

Utilizarea tehnologiei informaționale

Analiza principalilor indicatori ai societății informaționale la nivel național, evidențiază creșterea ponderii IMM-urilor în ceea ce privește numărul utilizatorilor de internet, investițiilor în produse hardware, investițiilor și cheltuielilor pentru produse și servicii IT, deținerea de website. Este de remarcat faptul că la principalii indicatori ai societății informaționale la nivel național, IMM-urile dețin, în general, o poziție dominantă față de întreprinderile mari, cu excepția investițiilor în produse hardware, investițiilor și cheltuielilor pentru produse și servicii IT, investițiilor și cheltuielilor pentru produse și servicii de telecomunicații (tabelul nr. 14).

Tabelul nr. 14

Principalii indicatori ai societății informaționale la nivel național

Indicatori	UM	Anii	Total	Întreprinderi		
				Mici	Mijlocii	Mari
Număr specialiști	Persoane	2001	55650	49,3	20,3	30,4
		2002	57259	44,4	22,2	33,4
Număr echipamente	Număr	2001	299000	39,4	20,2	40,4
		2002	356344	37,3	21,6	41,1
Număr utilizatori internet	Persoane	2001	92037	35,4	24,4	40,2
		2002	158375	38,2	22,6	39,2
Număr PC conectate la internet	Număr	2001	89854	40,7	23,6	35,7
		2002	127490	37,0	21,8	41,2
Investiții în produse hardware	(mld. lei)	2001	3702,5	20,7	19,4	59,9
		2002	4522	24,6	22,2	53,2
Investiții și cheltuieli pentru produse și servicii IT	(mld. lei)	2001	7058,2	15,2	16,0	68,8
		2002	9391	19,3	18,4	62,3

^{*)} Întreprinderi noi și profilul întreprinzătorilor din România, Statistica de întreprinderi, Institutul Național de Statistică, 2004.

Indicatori	UM	Anii	Total	Întreprinderi		
				Mici	Mijlocii	Mari
Investiții și cheltuieli pentru produse și servicii de telecomunicații	(mld. lei)	2001	4612,7	26,6	16,9	56,5
		2002	10780	17,9	11,3	70,8
Pondere în întreprinderile care dețin website în total întreprinderi active	(%)	2001	1,2	0,9	8,1	20,7
		2002	2,0	1,1	10,4	24,8

Sursa: prelucrare date oferite de Institutul Național de Statistică.

Investiții în industrie

Referitor la investițiile realizate de întreprinderile din industrie în perioada 1998-2002 se remarcă creșterea lor în termeni absoluți atât pe total cât și în cazul IMM-urilor și al întreprinderilor mari. Cele mai însemnate investiții efectuate de IMM-uri, comparativ cu întreprinderile mari, sunt de semnalat în cazul industriilor orientate în principal către producția de bunuri de consum de durată limitată altele decât cele agricole și alimentare, precum și în industriile agricole și alimentare (exclusiv fabricarea produselor de morărit, a amidonului și produselor din amidon și a produselor pentru animale).

În perioada 1998-2002 se remarcă o diminuare a ponderii deținută de marile întreprinderi în totalul investițiilor realizate în industrie. Este de evidențiat și ponderea deținută de IMM-uri în investițiile totale realizate în industrie, de peste 50% în cazul industriilor orientate în principal către producția de bunuri de consum de lungă durată (exclusiv industria de automobile), a industriilor agricole și alimentare, (exclusiv fabricarea produselor de morărit, a amidonului și produselor din amidon și a produselor pentru animale), și a industriilor orientate, în principal, către producția de bunuri de consum de durată limitată, altele decât cele agricole și alimentare.

CAPITOLUL 8

INVESTIȚIILE STRĂINE ÎN ROMÂNIA¹

Ștefan RĂGĂLIE
Doina TĂTARU

Problema atragerii capitalului străin și rolul acestuia în economie, nu reprezintă o problemă nouă, însăși profesorul Virgil Madgearu –reputat economist român din perioada interbelică – considera că, „acest capital străin poate juca un rol important în refacerea economiei românești, dacă capitalul autohton stă pe propriile picioare”. Interesul actual al României pentru promovarea investițiilor străine vizează: re tehnologizarea și modernizarea economică; transferul de tehnologie și de *know-how*, pentru realizarea progresului tehnic dorit; preluarea și aplicarea unor metode de management mai performante; un acces mai ușor pe piețe, și cu deosebire pe piața unică europeană, unde urmează să ne consolidăm poziția prin promovarea unor forme concrete de cooperare economică cu firme care deja operează în această piață și prin îmbunătățirea productivității și a calității produselor românești oferite. Această nevoie de capital pentru susținerea dezvoltării economiei românești, precum și competitivitatea în atragerea unor investiții străine au determinat concentrarea eforturilor pe linia promovării unei legislații moderne, capabile să ofere un set unitar de reglementări, garanții și facilități, conținute în *Ordonanța de urgență nr. 92/1997 privind stimularea investițiilor directe* și *Legea nr. 332/2001 privind promovarea investițiilor directe cu impact semnificativ în atragerea acestor investiții în economia națională*².

8.1. Cum operează investitorul străin?

Participarea investitorilor străini la modernizarea mediului economic românesc se face atât prin constituirea și extinderea unor întreprinderi sau prin

¹ O sinteză a problematicii legate de promovarea investițiilor străine directe în România o realizează dr. Ion E. Anghel în lucrarea «Investițiile străine directe în România», Ed. Expert, București, 2002.

² În aceste acte normative investitorul se definește ca fiind aceea persoană fizică sau juridică, rezidentă sau nerezidentă, cu domiciliu sau cu sediul permanent în România, care investește în țară sub formă de investiții directe sau de portofoliu. În anexa nr. 1 se prezintă modul de definire a persoanei rezidente / nerezidente conform Regulamentului Băncii Naționale a României, nr. 3/1997 privind efectuarea operațiunilor valutare.

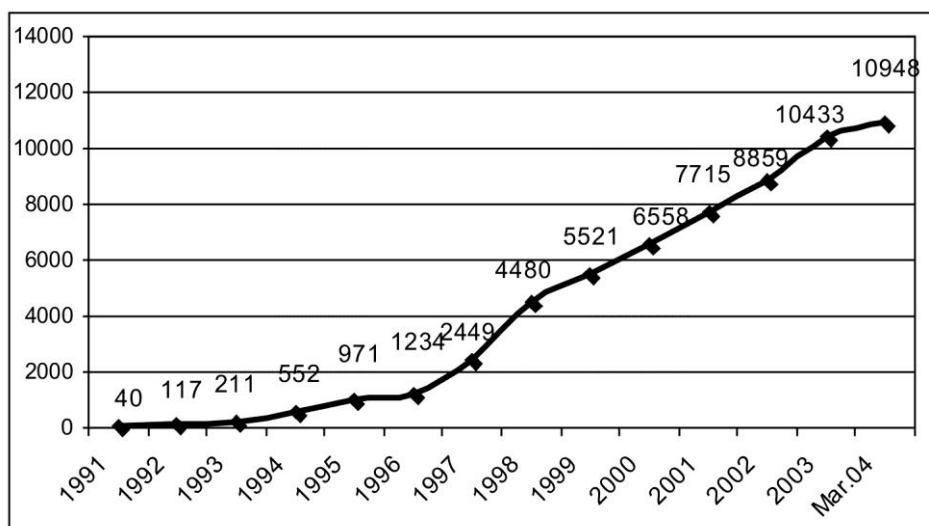
dobândirea de acțiuni sau de părți sociale la societăți comerciale, cu excepția investițiilor de portofoliu, cât și prin înființarea sau extinderea în România a unor filiale sau societăți mixte. Această participare poate consta în:

- aport financiar, în monedă națională sau în valută convertibilă;
- aport în natură de bunuri imobile sau bunuri mobile, corporale și necorporale;
- participarea la creșterea activelor unei întreprinderi, prin orice mod legal de finanțare.

Analizând fluxurile de investiții străine directe realizate în România, în perioada 1991-2003 se constată că deși stocurile de investiții străine au crescut de la 40 milioane USD (în 1991) la 10433 milioane USD (în 2003), totuși aceste creșteri nu sunt pe măsura potențialului și a capacității de absorbție a economiei noastre (figura nr. 1).

Figura nr. 1

**Evoluția stocurilor de capital străin în economia românească,
în perioada 1991-2003**



Sursa: Agenția Română pentru Investiții Străine.

Structura capitalului investit în perioada 1991 – 2003, din punct de vedere al originii arată că ponderea firmelor din țările UE în valoarea totală a investițiilor străine directe a fost în medie de 64,1% iar numărul investitorilor străini care provin din țările Uniunii Europene au reprezentat circa 37% din totalul investitorilor străini.

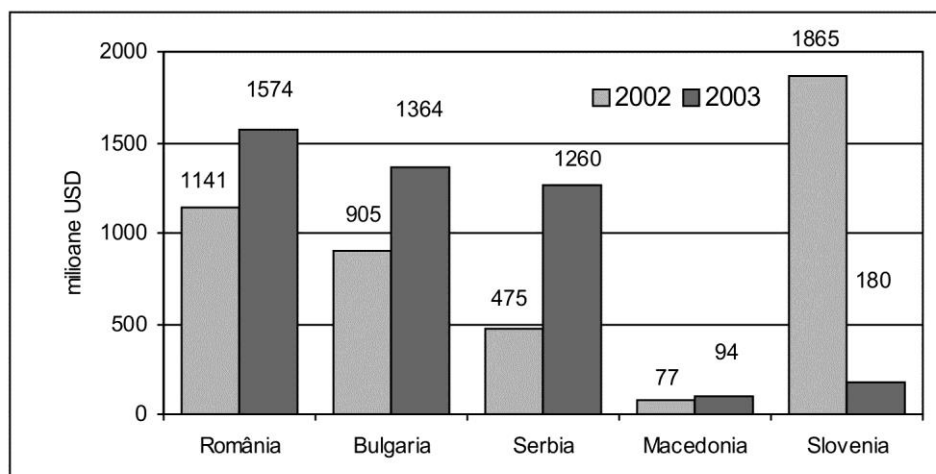
Pentru a revigora acest proces și pentru o integrare mai rapidă a României în fluxurile economice internaționale, din iulie 2001 a intrat în vigoare

Legea nr. 332 privind promovarea investițiilor directe, cu impact semnificativ în atragerea acestor investiții în economia națională.¹

Comparativ cu dinamica investițiilor străine realizate în țările vecine României, (Bulgaria, Macedonia, Serbia și Slovenia), revigorarea fluxurilor de capital străin este mai evidentă în țara noastră în ultimii ani – 2002 și 2003- (figura nr. 2).

Figura nr. 2

**Evoluția investițiilor străine directe,
realizate în anii 2002 și 2003 în România,
comparativ cu cele din Bulgaria, Serbia, Macedonia și Slovenia.**



Sursa: Agenția Română pentru Investiții Străine.

Totuși, datorită decalajului mare existent în promovarea investițiilor străine, față de țările central Europene, România a rămas și în anul 2003 țara cu cel mai mic nivel al investițiilor străine pe locuitor în regiune (tabelul nr.1).

¹ Investiția directă cu impact semnificativ în economie se definește ca fiind investiția cu o valoare mai mare de 1 milion USD, realizabilă în maximum 30 de luni, care contribuie atât la dezvoltarea și modernizarea infrastructurii economiei, cât și la crearea unor noi locuri de muncă. Participarea la acest gen de investiții se poate realiza numai cu participarea capitalului lichid în lei sau în valută convertibilă.

Tabelul nr. 1

Nivelul investițiilor străine în anul 2003

Țara	Investiții străine/ locuitor (\$)
România	52
Republica Cehă	468
Slovacia	270
Ungaria	207
Slovenia	171
Polonia	168
Bulgaria	79
Albania	66

Sursa: BERD, Raportul privind țările în tranziție, 2003.

Participarea străină la capitalul social a persoanelor juridice române, în perioada 1991-2003, a reprezentat un proces complex, determinat și de domeniile de activitate în care s-a efectuat. Dacă se analizează structura pe domenii de activitate a societăților comerciale cu participare străină la capitalul social (tabelul nr.2) se ajunge la concluzia că se regăsesc principalele caracteristici și decalaje ale economiei în tranziție – o piață internă de circa 22 milioane de locuitori, care dispune însă de o putere de cumpărare redusă, de existența unui potențial industrial ridicat, precum și de resurse naturale și umane însemnate.

Nu este lipsită de interes analiza distribuției investițiilor străine în profil teritorial (pe județe, grupate în 7 regiuni de dezvoltare economică, plus municipiul București). În perioada analizată, orientarea capitalului străin a fost următoarea: Regiunea Nord –Est (4,14%); Regiunea Sud-Muntenia (9,6%); Regiunea Sud-Est (3,65%); Regiunea Sud-Vest Oltenia (4,13%); Regiunea Vest (9,69%); Regiunea Nord-Vest (6,59%); Regiunea Centru (7,27%); București-Ilfov (55,46%).

Tabelul nr. 2

Structura pe domenii de activitate a societăților comerciale cu participare străină la capitalul social, în perioada 1991-2003

Domeniul de activitate	Ponderea (în%) numărul de societăți comerciale participante	după: capitalul social subscris
• Industrie	18,9	45,3
• Agricultură	4,4	3,5
• Construcții	2,5	5,2
• Transporturi	2,9	7,8
• Comerț cu ridicata	39,8	13,3
• Comerț cu amănuntul	20,2	4,8
• Turism	3,4	2,8
• Servicii	7,9	17,3
• Total	100,0	100,0

Sursa: Camera de Comerț și Industrie a României și a Municipiului București.

Datele statistice (tabelul nr. 3) evidențiază faptul că distribuția inegală a investițiilor străine, din punct de vedere teritorial, amplifică decalajele economice, sociale și tehnologice dintre zonele dezvoltate ale țării (precum și între județe) și cele cu un nivel scăzut de dezvoltare economică.

Tabelul nr. 3

**Distribuția capitalului străin, pe zone
de dezvoltare economică,
în perioada 1991-2000**

Zona de dezvoltare economică	Valoarea capitalului subscris (mil. USD)	Ponderea (%)	Ierarhia
Total țară, din care în zona:	6470,8	100	-
1. Nord și nord-est	268,1	4,14	6
2. Est și sud-est	236,3	3,65	8
3. Sud (Muntenia)	586,3	9,06	3
4. Sud-vest (Oltenia)	267,4	4,13	7
5. Vest	627,2	9,69	2
6. Nord – vest	426,4	6,59	5
7. De centru a țării	470,2	7,27	4
8. Municipiul București-Ilfov	3588,8	55,46	1

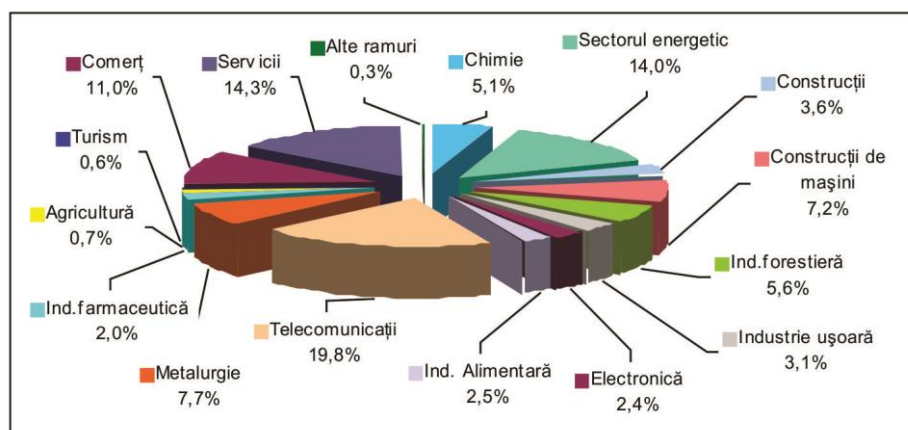
Sursa: Ion Anghel „Investiții străine directe în România”, București, 2002.

Realizările relativ modeste în atragerea investițiilor străine se datorează și caracterului inconsecvent și instabil al reglementărilor din politica fiscală. Un exemplu reprezentativ constă în faptul că prin Ordonanța de Urgență a Guvernului nr.92/1997 s-au acordat o serie de facilități fiscale agenților economici pentru stimularea investițiilor directe, pentru ca ulterior prin Legea Bugetului de Stat pe anul 1999, să se revină și să se anuleze unele din aceste prevederi.

O distribuție a investițiilor străine pe principalele ramuri economice evidențiază atractivitatea investițiilor în sectorul energetic, servicii, telecomunicații și comerț (figura nr. 3.).

Figura nr. 3

Distribuția investițiilor străine directe mai mari de 1 milion USD realizate în perioada 1990 – 2003



Sursa: Agenția Română pentru Investiții Străine.

Conform Legii nr. 332/2001 privind investițiile directe cu impact semnificativ în economie, lege care prevede acordarea de facilități pentru investițiile a căror valoare depășește echivalentul a 1 milion dolari SUA, în perioada octombrie 2001 (data primei înregistrări statistice) – decembrie 2003 au fost înregistrate statistic 250 proiecte de investiții, a căror valoare angajată este de 2.071,6 mil. USD, participarea străină reprezentând 1.130,6 mil. USD, respectiv 54,61% din totalul general. Dintre acestea, până la sfârșitul anului 2003 s-au finalizat 112 proiecte de investiții în valoare de 803,19 mil. USD.

Principalele domenii în care s-a investit până în prezent sunt: telecomunicațiile - 22 proiecte (valoare angajată de 422 mil. USD, reprezentând 20,37% din totalul investițiilor), industria energetică – 17 proiecte (valoare angajată 338 mil. USD – 16,03%), industria metalurgică – 11 proiecte (185 mil. USD – 10%), industria constructoare de mașini – 15 proiecte (138 mil. USD – 6,6%), industria lemnului, celulozei și hârtiei – 11 proiecte (134. mil. USD – 6,6%), comerț – 43 proiecte (235 mil. USD – 11,1%).

Soluționări recente pot fi reiterate, dar concluzia care se desprinde din frecventele modificări de legislație, privind impunerea persoanelor juridice române și străine, ne conduc la faptul că investitorii străini au adoptat și încă mai păstrează o atitudine rezervată în plasarea capitalului în economia românească. Investitorii străini nu mai sunt atrași de cuantumul și numărul facilităților fiscale acordate acestora, precum și de costul relativ scăzut al forței de muncă din țara noastră. Ei sunt receptivi astăzi, în primul rând, la stabilitatea macroeconomică și monetară, la disciplina în producție a salariilor, precum și la existența unui

cadru legislativ, coerent, clar, precis și stabil în timp, capabil să asigure reușita în afaceri, pe un orizont mare de timp.

8.2. Comparația problematicii investițiilor directe din România cu situația din Cehia, Polonia și Ungaria

Pentru a face o comparație a cadrului legislativ din România în ceea ce privește facilitățile acordate investitorilor străini, vom prezenta în sinteză principalele facilități oferite de Cehia, Polonia și Ungaria.¹ Astfel, în Cehia se realizează o reducere a cotei de impozit pe profit, pe o perioadă de 10 ani, în cazul firmelor nou înființate și/sau o micșorare a acestei cote, pe o perioadă de 5 ani, în cazul firmelor deja existente care fac investiții în continuare. Pentru ca o firmă să poată beneficia de facilități trebuie ca investiția să fie făcută în sectorul producției materiale fie pentru realizarea unei unități noi, fie pentru modernizarea sau extinderea unei unități deja existente. Investiția în echipamente și utilaje trebuie să reprezinte minimum 40% din totalul investiției, iar valoarea investiției totale trebuie să fie de 10 milioane USD, prag diminuat la 5 milioane USD pentru investiții realizate în zone cu rate ale șomajului peste media pe țară.

În Polonia investițiile realizate în zone economice speciale (zone monindustriale, o rată ridicată a șomajului etc.), cuprinse între 350 mii euro și 2 milioane euro beneficiază de scutiri de impozit pe profit, în proporție de 100%, în primii zece ani și apoi de scutiri de 50% în următorii trei ani. Investițiile realizate în industrie beneficiază de sprijin material din partea trezoreriei statului: subvenții, asistență financiară pentru companiile subcapitalizate, împrumuturi și credite în condiții avantajoase, amortizări accelerate, garanții guvernamentale etc., iar investitorii strategici beneficiază de scutiri sau reduceri de taxe pe clădiri, terenuri și alte stimulente fiscale negociate direct cu autoritățile locale.

În Ungaria investițiile realizate în sectorul productiv, după anul 1996, permit o reducere a impozitului pe profitul realizat, de 50%, în primii cinci ani, iar valoarea investiției trebuie să fie de minimum 3.3 milioane USD. Reducerea se acordă în fiecare an, numai dacă vânzările nete în anul curent, au crescut cu cel puțin 5% din valoarea investiției, comparativ cu anul precedent. Dacă suma investită în sectorul productiv este de minimum 33 milioane USD, iar vânzările nete cresc anual și sunt încadrați minimum 500 salariați (peste numărul de salariați existenți înaintea începerii investiției) impozitul pe profit se reduce integral, pe o perioadă de 10 ani. Această perioadă se poate mări cu încă 10 ani, dacă acest investitor, înaintea expirării primei perioadei de zece ani realizează o nouă investiție valorând cel puțin 180 milioane USD, într-un sector de mare importanță pentru economia maghiară. De asemenea, începând din 1996, pentru investițiile realizate în domeniul hotelier, impozitul pe profit se diminuează

¹ Informații preluate din articolul lui Florin Bonciu, "Facilități oferite investitorilor străini – experiența unor țări în tranziție", publicat în Tribuna Economică, nr. 31 / 2001.

cu 50%, dacă valoarea investiției este de cel puțin 3.3 milioane USD, iar vânzările nete au crescut cu cel puțin 25% sau cu 2,3 milioane USD, comparativ cu anul fiscal precedent.

Efectul facilităților fiscale acordate de România, comparativ cu cele trei țări Cehia, Polonia, Ungaria, cumulate cu riscul de țară se reflectă direct în fluxurile anuale de investiții străine directe realizate (tabelul nr. 4).

Tabelul nr. 4

**Investiții străine directe în România
și în unele țări central-europene**

Țara / Anul	Creșteri		anuale de investiții străine (milioane USD)	
	1995	1997	1998	2000
România	261,0	331,2	505,4	998
Republica Cehă	2561,0	1301,1	2540,1	4595
Polonia	3659,1	4908,0	5129,0	9000
Ungaria	4453,1	2085,1	1935,1	1957

Sursa: Date preluate din statistici UNCTAD; Ion E. Anghel „Investiții străine directe în România”; Florin Bonciu „Investițiile străine directe în România în contextul Europei Centrale și de Est”, Rev. Oeconomica, 2002.

După cum se remarcă din tabel, rezultatele obținute în atragerea de investiții străine directe sunt mult diferite între grupul țărilor din Europa Centrală și România.

8.3. Investițiile de portofoliu¹

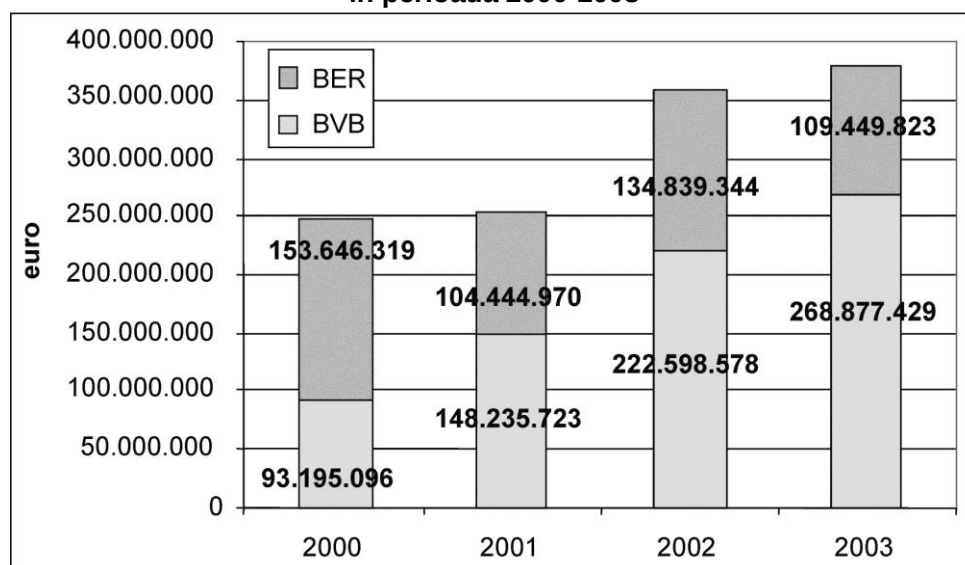
În perioada 2000 – 2003, tranzacțiile de cumpărare acțiuni realizate de investitorii români și străini de pe piața de capital din România (prin Bursa de Valori București și prin Bursa Electronică Rasdaq), au avut un trend pozitiv, atingând la sfârșitul anului 2003 suma de 378,327 mil. euro, cu 53,26% mai mare decât cel realizat în anul 2000, (când s-a înregistrat o valoare de 246,841 mil. euro). Creșterile, deși semnificative, nu au reflectat o schimbare semnifi-

¹ Începând cu luna ianuarie 2003, modul de raportare a investițiilor de portofoliu s-a modificat, datele transmise către Comisia Națională a Valorilor Mobiliare fiind împărțite pe rezidenți și nerezidenți, cuprinzând țara de origine a investitorilor, precum și domeniul de activitate în care s-a investit sau dezinvestit. Astfel, în anul 2003, nerezidenții care au efectuat tranzacții pe piața de capital din România au provenit, în mare parte, din țări precum Olanda (17%), Franța (11%), Cipru (10%), Luxemburg, SUA și Germania (fiecare cu câte cca 7%).

cativă de structură prin creșterea numărului de investitori, scăderea dobânzilor bancare sau reducerea semnificativă a inflației etc. Pentru anul 2003, valoarea tranzacțiilor realizate de rezidenți și nerezidenți pe piața românească de capital au reprezentat circa 0,76% din PIB (figura nr. 4).

Figura nr. 4

**Evoluția investițiilor pe piața românească de capital,
în perioada 2000-2003**



Sursa: Comisia Națională a Valorilor Mobiliare.

În concluzie, perspectivele investițiilor străine în România rămân moderate față de posibilitățile mediului economic românesc¹. Progresele înregistrate în demersurile de aderare la Uniunea Europeană în anul 2007, pot reprezenta un factor pozitiv în percepția investitorilor străini, dar ele sunt departe de a fi suficiente.

Aspectele care măresc gradul de incertitudine din partea investitorilor străini se referă la:

1. cadru instituțional și legislativ rămâne încă confuz, contradictoriu și în schimbare, iar recentul Cod fiscal este un exemplu pe care aceștia îl menționează frecvent;

¹ A se vedea Florin Bonciu „Investițiile străine directe în România în contextul Europei Centrale și de Est”, Rev. Oeconomica, 2002.

2. sistemele de impozitare și contabilitate sunt în schimbare și aceste procese pot fi de durată. Astfel, alinierea la sistemul IAS (International Accounting Standards) urmează să se încheie în anul 2005¹;
3. evoluția generală a economiei s-a caracterizat în ultimii trei ani consecutivi printr-o creștere semnificativă a ceea ce reprezintă, fără îndoială, un aspect pozitiv, dar nu poate determina o reacție instantanee de relansare din partea investitorilor străini în mediul economic românesc;
4. sectorul privat, în special cel privind întreprinderile mici și mijlocii, se află încă în fază de consolidare, fiind generator de instabilitate pentru investitorii străini. Revenirea în anul 2001, la un sistem de stimulente pentru acest sector a avut un efect pozitiv, dar rămân încă de recuperat pierderile înregistrate în anii anteriori.

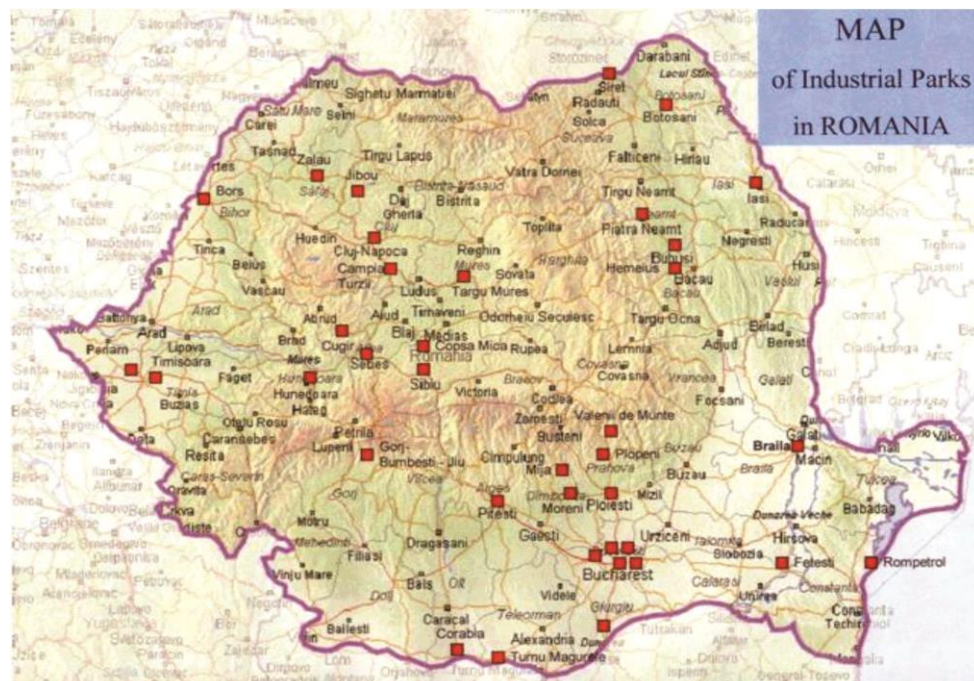
În urma progreselor înregistrate în vederea aderării la UE și a promovării parcurilor industriale, este de așteptat ca nivelul investițiilor străine directe în România să cunoască o creștere semnificativă pe termen mediu, o modificare reală putând fi realizată după atingerea stadiului de piață funcțională, respectiv a consolidării creșterii economice, a realizării unor modificări structurale în economia României, a dezvoltării accelerate a sectorului privat în economie și a adaptării cadrului instituțional și legislativ intern la acquis-ul comunitar. O distri-buție a acestor parcuri industriale este redată în figura nr. 5

Pe de altă parte, dacă ținem seama de datele din Strategia de dezvoltare economică a României, de aderare la Uniunea Europeană, unde în mod prioritar sunt promovate parcurile industriale, considerăm că vor fi dezvoltate noi atrac-tivități pentru investitorii străini care menținute în contextul unei dezvoltării continue a economiei și a adaptării la acquis-ul comunitar, vor face mai prietenos mediul economic românesc pentru investitorii străini.

¹ În cadrul programului românesc de integrare în UE, Institutul European din România a întreprins un studiu de detaliu privind introducerea unui nou sistem de contabilitate publică, recent finalizat.

Figura nr. 5

Harta distribuția parcurilor industriale din România



Sursa: Agenția Română pentru Investiții Străine.

Realizarea unei evoluții ascendente comparativ cu cele înregistrate de Polonia și Ungaria în perioada 2000 – 2003 ne obligă să găsim cele mai bune căi de mobilizare a resurselor materiale și umane, de care dispune economia românească.

CAPITOLUL 9

PREZENTAREA GEOGRAFICĂ A ROMÂNIEI – ANALIZĂ ECONOMICĂ LA NIVEL REGIONAL

Daniel FISTUNG

România se află situată în partea de sud-est a Europei, la intersecția principalelor axe europene de comunicație Vest – Sud-Est și Nord – Sud-Est. Se învecinează la Nord cu Ucraina, la Est cu Republica Moldova, la Sud cu Bulgaria, la Vest cu Iugoslavia și Ungaria (figura nr.1).

Comparativ cu celelalte state europene este o țară de dimensiuni medii, având un teritoriu de 238.391 kmp și o populație în anul 2001 de 22.408.393 locuitori.

Figura nr. 1

Poziționarea geografică a României



În contextul european, România este o țară mare, cu o populație în descreștere (tabelul nr.1).

Tabelul nr.1

**Indicatori comparativi
România – Uniunea Europeană**

Nr. crt.	INDICATORI	UM	ANUL	ROMÂNIA	UNIUNEA EUROPEANĂ
1.	Populația (la 1 iulie)	mii pers.	2001	22.408,4	377.508
2.	Suprafața	kmp	2001	238.391	3.191.000
3.	Densitatea populației	loc./kmp	2001	94,0	118,3
4.	Evoluția populației	%	2001/2000	-0,1	+2,8

Sursa: Anuarul statistic al României 2002; Eurostat Yearbook 2002; Unity, solidarity, diversity for Europe, its people and its territory 2001, Raportul Dezvoltării Umane 2000, Enlargement of the EU, iunie 2001.

Notă: 1) – 2001; 2) – 2002; 3) – 2001; * – datele sunt provizorii sau estimate.

Structura administrativ-teritorială a României este alcătuită din 266 de orașe (din care 96 de municipii) și 2.686 de comune. Acestea sunt niveluri administrative de bază și corespunzând nivelului statistic NUTS V, din cadrul politicii europene de dezvoltare regională. Municipiile, orașele și comunele sunt grupate în 41 de județe care, împreună cu capitala țării, București, corespund nivelului statistic NUTS III.

Mai mult de jumătate din cele 266 de orașe ale României (59,2%) au o populație sub 20.000 locuitori și în general depind de o singură activitate economică, în special industrială. Numai 24 de municipii au o populație de peste 100.000 de locuitori.

În anul 2002 a fost aprobată Legea nr.151 privind dezvoltarea regională, act normativ prin care se stabilesc cadrul instituțional, obiectivele, competențele și instrumentele specifice politicii de dezvoltare regională în România. Pentru atingerea obiectivelor de bază ale politicii de dezvoltare regională, Legea nr.151/2002 a permis constituirea celor opt regiuni de dezvoltare – corespunzătoare nivelului statistic NUTS II, prin asocierea voluntară a județelor. Regiunile de dezvoltare nu sunt unități administrativ – teritoriale și nu au personalitate juridică.

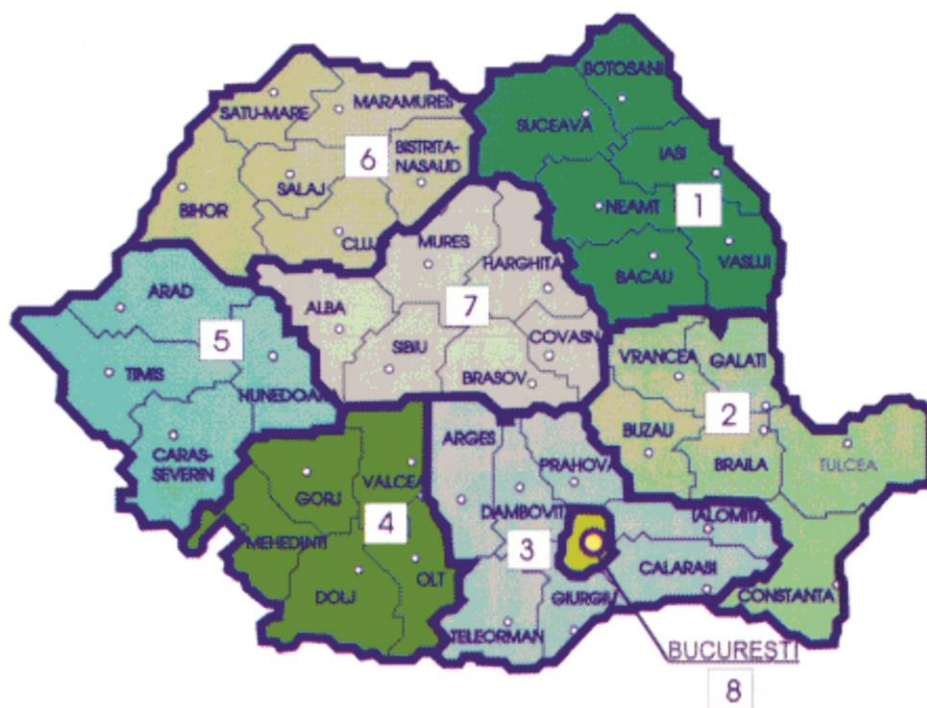
Dezvoltarea regională s-a impus ca un nou vector al politicilor economice și în România ultimului deceniu, dovedindu-se, din ce în ce mai manifest, un instrument eficace de control, prevenire și combatere a decalajelor care stau în calea integrării și dezvoltării economiei românești.

În scopul depășirii neajunsurilor generate de existența disparităților regionale, s-a creat un cadru legal și au fost constituite regiuni de dezvoltare în care vor funcționa agențiile de dezvoltare regională (ADR), responsabile cu coordonarea dezvoltării economico-sociale regionale. Cele opt agregate teritoriale nomina-lizate ca regiuni de dezvoltare sunt următoarele (figura nr. 2 și tabelul nr. 2):

- NORD-EST (cu județele Bacău, Botoșani, Iași, Neamț, Suceava și Vaslui);
- SUD-EST (cu județele Brăila, Buzău, Constanța, Galați, Tulcea, Vrancea);
- SUD (județele Argeș, Călărași, Dâmbovița, Giurgiu, Ialomița, Prahova și Teleorman);
- SUD-VEST (cu județele Dolj, Gorj, Mehedinți, Olt, Vâlcea);
- VEST (Arad, Caraș-Severin, Hunedoara, Timiș);
- NORD-VEST (Bihor, Bistrița-Năsăud, Cluj, Maramureș, Sălaj, Satu-Mare);
- CENTRU (Alba, Sibiu, Brașov, Covasna, Harghita, Mureș);
- BUCUREȘTI (Municipiul București și județul Ilfov).

Figura nr. 2

Județele și regiunile de dezvoltare ale României



Tabelul nr. 2

Structura administrativă și regională a României

NUTS I	NUTS II Regiune de dezvoltare	NUTS III Județe	Suprafața to- tală la 31 dec. 2001 (kmp)	Populația la 1 iulie 2001 (număr per- soane)
România	1. Regiunea Nord-Est		238.391	22.408.393
			36.850	3.836.835
		Bacău	6.621	754.788
		Botoșani	4.986	465.438
		Iași	5.476	842.126
		Neamț	5.896	587.448
		Suceava	8.553	719.134
		Vaslui	5.318	467.901
	2. Regiunea Sud-Est		35.762	2.932.124
		Brăila	4.766	385.066
		Buzău	6.103	503.451
		Constanța	7.071	746.908
		Galați	4.466	643.253
		Tulcea	8.499	262.124
		Vrancea	4.857	391.322
	3. Regiunea Sud-Muntenia		34.453	3.458.759
		Argeș	6.826	671.446
		Călărași	5.088	330.553
		Dâmbovița	4.054	551.382
		Giurgiu	3.526	293.426
		Ialomița	4.453	303.947
		Prahova	4.716	854.552
		Teleorman	5.790	453.453
	4. Regiunea Sud-Vest		29.212	2.394.895
		Dolj	7.414	741.825
		Gorj	5.602	394.957
		Mehedinți	4.933	320.684
		Olt	5.498	506.297
		Vâlcea	5.765	431.132
	5. Regiunea Vest-România		32.034	2.032.829
		Arad	7.754	475.339
		Caraș-Severin	8.520	350.344
		Hunedoara	7.063	518.975
		Timiș	8.697	688.171
	6. Regiunea Nord-Vest		34.159	2.840.794
		Bihor	7.544	619.529
		Bistrița-Năsăud	5.355	326.161
		Cluj	6.674	720.280
		Maramureș	6.304	530.605
		Satu Mare	4.418	388.878
		Sălaj	3.864	255.341

NUTS I	NUTS II Regiune de dezvoltare	NUTS III Județe	Suprafața totală la 31 dec. 2001 (kmp)	Populația la 1 iulie 2001 (număr persoane)
	7. Regiunea Centru		34.100	2.638.809
		Alba	6.242	394.959
		Brașov	5.363	626.499
		Covasna	3.710	230.847
		Harghita	6.639	340.929
		Mureș	6.714	602.311
		Sibiu	5.432	443.264
	8. Regiunea București-Ilfov		1.821	2.273.348
		Ilfov	1.583	276.534
		Municipiul Buc.	238	1.996.814

Sursa: Anuarul statistic al României, 2002. Resursele naturale

Dezvoltarea oricărei activități economice este, în mod cert, influențată de bogăția sau sărăcia capitalului natural. Mai mult, se poate afirma că dezvoltarea industriei, în principal a celei prelucrătoare contribuie la valorificarea resurselor naturale și, concomitent, la modernizarea infrastructurii celorlalte ramuri ale economiei, la stimularea cercetării științifice și la creșterea gradului de înzestrare a populației cu bunuri de consum, în corelare cu creșterea generală a nivelului de trai.

De aceea, analiza la scară regională a capitalului natural poate pune în evidență oportunități de dezvoltare a activităților industriale în concordanță cu specificul și caracteristicile resurselor, precum și cu posibilitățile de exploatare a acestora.

Pentru o analiză corectă trebuie reamintit, chiar de la început, că prin capital natural se înțelege rețeaua sistemelor ecologice care funcționează în regim natural și seminatural și rețeaua sistemelor antropizate prin transformarea și simplificarea primelor categorii /9/. Prin definiție, principalele componente ale capitalului natural sunt:

- aerul;
- resursele de apă;
- resursele minerale;
- resursele solului;
- diversitatea biologică;
- pădurile.

Din perspectiva dezvoltării industriei pe plan regional o importanță deosebită o au activele productive alcătuite din resursele minerale, resursele de sol cultivabile și pădurile, motiv pentru care în continuare se va pune un accent mai mare pe analiza acestora.

Potențialul natural de resurse industrializabile, deși nu reprezintă un criteriu limitativ pentru dezvoltarea industrială, constituie un factor de avantaj comparativ care trebuie luat în considerare la proiectarea structurii dezirabile a industriei și a dezvoltării economice durabile.

a. Resurse minerale

În România, au fost identificate și conturate rezerve geologice de peste 120 de substanțe care pot constitui obiectul activității industriale.

După volumul rezervelor existente și de perspectivă, acestea pot fi grupate în categoriile prezentate în continuare.

1. Rezerve care pot asigura timp îndelungat actualele niveluri ale producției

Această categorie cuprinde rezerve care, în condițiile creșterii cererii pe piață și ale îmbunătățirilor tehnologice în domeniul extracției și prelucrărilor, pot asigura, timp îndelungat, actualele niveluri ale producției și chiar creșterea acestora, bazată pe realizarea unor costuri competitive și pe protejarea eficienței a mediului.

În această categorie pot fi încadrate rezervele de cărbune energetic, minereurile cuprifere, de plumb, zinc, molibden, cele de sare, calcar, ape minerale, unele materiale pentru industriile sticlei, ceramicii și materialelor de construcții.

De altfel, în România, rezervele de lignit, inferior calitativ mediei mondiale, însumează circa 2,6 miliarde tone, cu un grad de asigurare de peste 50 ani, la o producție totală de până la 50 milioane tone anual. Zăcămintele extrem de bogate există în regiunile 3 (Sud) și 4 (Sud-Vest), iar în regiunile 5 (Vest), 6 (Nord-Vest), 7 (Centru) există rezerve scăzute. Exploatarea se poate face relativ ușor, de aceea în regiunile amintite poate fi dezvoltată industria extractivă și de prelucrare a rezervelor de lignit.

Rezervele de ulei, inferioare calitativ mediei mondiale, pot asigura necesarul industrial, la nivelul anului 2000, pentru încă 250 ani. Uleiul se găsește, în principal, în regiunea 5 (Vest), deosebit de bogată fiind Valea Jiului și, în cantități mai mici, în regiunea 4 (Sud-Vest).

Resursele românești de minereuri neferoase exploatabile pot asigura producția, la nivelul celui din 2000, pentru perioade variind între 6 și 60 ani, la majoritatea minelor durată de exploatare fiind de peste 20 ani.

Minereurile cuprifere se găsesc în rezerve mai mari în regiunile 5 (Vest) și 6 (Nord-Vest), zăcămintele mai sărace existând și în regiunile 1 (Nord-Est) și 2 (Sud-Est). În general, zăcămintele de acest tip de minereu se clasifică, în funcție de procentul de cupru, în:

- comune (cu un procent de Cu mai mare de 4%, media fiind de 7%);
- sărace (cu un procent de Cu mai mic de 4%).

Zăcămintele de tip comun se găsesc, în principal, în minele Bălan și Moldova Nouă, dar zăcămintele bogate sunt la mari adâncimi, ceea ce face necesară adaptarea unor tehnologii noi, performante, care să permită exploatarea lor pe termen îndelungat.

Zăcămintele sărace sunt exploatate, cu preponderență, după anul 1981, cele mai multe fiind în zonele Roșia Poieni, Valea Morii și Moldova Nouă. Chiar dacă procentul scăzut de cupru reprezintă o constrângere majoră pentru exploatarea zăcămintelor respective, rezervele mari pe care le conțin (duble față de zăcămintele comune) le face rentabilă exploatarea pe termen lung.

Minereurile polimetalice, care conțin în principal, plumb și zinc și secundar Cu, se găsesc, în cea mai mare parte, în nordul țării în zonele Baia Mare, Baia Borșa și în Munții Rodnei. Cu toate acestea, conținutul lor scăzut de substanțe utile (circa 1,94% zinc și 1,01% plumb), condițiile dificile de exploatare datorate marilor adâncimi la care se găsesc și necesitatea decopertării unor zone întinse de piatră, fac puțin atractivă exploatarea industrială a acestor zăcămintele.

În concluzie, conținutul redus de substanțe utile ale minereurilor neferoase, cheltuielile ridicate pentru protecția mediului atât la extracție cât și la prelucrare, precum și puterea calorică redusă a cărbunilor energetici reprezintă dezavantaje care cel puțin pe termen scurt și mediu, vor conduce la restrângerea sau, în cel mai bun caz, la menținerea actualului nivel de producție, în sectoarele dependente (metalurgia neferoasă și termoelectrica pe cărbune).

2. Rezervele ce pot asigura pe termen limitat (30-40 ani) producții apropiate celor actuale

În această categorie se încadrează petrolul și gazele naturale. Având în vedere că pentru acoperirea consumului industrial se apelează, în prezent, la importuri de completare a necesarului, s-ar putea concluziona că exploatarea zăcămintelor de petrol și gaze este rentabilă, dar, în general, costurile mari de extracție și de prelucrare diminuează accentuat rentabilitatea lor față de cea a produselor similare aduse din străinătate. Cu toate acestea, datorită calității superioare a resurselor românești de țiței și gaze naturale, este avantajoasă utilizarea acestor materii prime în industriile chimică și petrochimică, pentru industria energetică fiind mai indicată apelarea la importuri.

Rezerve bogate de hidrocarburi se găsesc în regiunea 3, în care Valea Prahovei reprezintă principalul nucleu, zăcămintele mai reduse existând și în zonele 1,2 (în principal platforma Mării Negre) și 4. Chiar dacă este de calitate, având o concentrație de sulf de $0,4\div 0,6\%$ și o greutate specifică medie, țițeiul românesc se află în procent de 95% la adâncimi de peste 3500 m. Acest fapt îl face mai greu exploatabil, fiind necesare tehnologii de extracție foarte scumpe.

La rândul lor, gazele naturale au, în medie, un conținut ridicat de metan (99,8%), nu conțin compuși ai sulfului și au un procent redus de gaze inerte. Aceste caracteristici fac avantajoasă utilizarea lor nu numai în producerea energiei, ci și în domeniile sticlăriei, fabricării de îngrășăminte, mase plastice (industria petrochimică), produse farmaceutice sau a tratamentelor termice

(industria metalurgică). În general, zăcămintele bogate de gaze naturale se găsesc în regiunea 7, în Câmpia Transilvaniei și Podișul Târnavelor, iar în regiunile 2 și 3 există rezerve mici.

3. *Rezerve care satisfac în mică măsură necesarul industrial, atât în prezent, cât și în perspectivă*

Acestea sunt, în principal, minereurile feroase, cărbunele cocsificabil, bauxita și baritina, la care importurile depășesc 90% din actualul necesar industrial.

De altfel, atât calitatea minereurilor feroase (fier și mangan), net inferioară mediei mondiale, cât și rezervele mici care conduc la aprecierea unui grad de exploatare, la nivelul anului 2000, de 26 ani, fac destul de puțin eficiente activitățile de extracție și exploatare a acestora.

Fierul se găsește, în rezerve mici și cu o concentrație de maxim 22%, în principal, în zonele 5 și 7, mai ales în munții Poiana Ruscă, Gilău și Palazu Mare.

Manganul, al cărui rezerve sunt reduse ca volum au un conținut util scăzut (sub 15%), se găsește în regiunile 5 și 1, în principal în Munții Codru Monea (Moneasa).

Resursele de minereuri feroase comune (fier plus mangan), sărace calitativ și reduse ca volum, se găsesc în totalitate în Munții Bistriței.

4. *Rezerve care prezintă interes pentru industrie, dar care se valorifică în mică măsură sau deloc, datorită nerezolvării unor probleme tehnice sau tehnologice, a căror soluționare le-ar face rentabile*

În această situație sunt minereurile de uraniu, aluminiu, aur, argint, nisipurile de titan și zirconiu, cromul, apele geotermale, distenul, spumotenu etc.

Potențialul de uraniu al României este evaluat la circa 18.000 tone, calitatea zăcămintului fiind similară cu cea de pe plan internațional (având, în medie, 0,4% concentrație).

Rezerve scăzute de aluminiu se găsesc în regiunea 6, de crom în regiunea 4, iar minereuri arginto-aurifere în zonele 5, 6 și 7.

b. *Resursele vegetale și animale*

Solurile din România sunt clasificate în 10 clase, 39 tipuri, 476 subtipuri și alte câteva zeci de mii de subclase, deosebite, între ele, prin troficitate, ofertă ecologică, capacitate bioproductivă și cerințe specifice de ameliorare și exploatare.

După cum a fost anterior prezentat, exceptând regiunea 8 (București), celelalte 7 regiuni împart în mod echilibrat suprafața țării. De altfel, din suprafața totală a României, regiunile cuprind zone care acoperă între 12,3% și 15,5% (doar regiunea 8 are 0,7%).

De asemenea, din suprafața regională, peste 50% are destinație agricolă, regiunile având și în acest caz o dezvoltare echilibrată. Diferențe mai clare sunt întâlnite în modul de exploatare a acestor suprafețe, astfel:

- terenul arabil este mai frecvent în regiunea 2 și mai puțin utilizat în regiunile 7 și 6;
- pășunile sunt prioritare în regiunile 7,6 și 5 și foarte puțin dezvoltate în 8 și 3;
- suprafețe mari de fânețe se întâlnesc în zonele 7 și 6, în timp ce regiunea 8 nu are deloc, iar 2,3 și 4 foarte mici întinderi;
- cele mai întinse zone viticole sunt în regiunea 2, fiind foarte reduse (de 11 ori mai puțin) în zonele 5, 6 și 7;
- la livezi situația este ceva mai echilibrată, în toate regiunile suprafețele specifice, față de totalul agricol, fiind cuprinse între 0,6% – 2%.

Această succintă ierarhizare are scopul de a evidenția zonele în care exploatarea specifică a terenului agricol poate avantaja sau dezavantaja dezvoltarea unor firme industriale din ramurile alimentară, a băuturilor, tutunului, textilelor, confecțiilor și chiar a medicamentelor (valorificarea plantelor medicinale și a unor extrase din animale).

Din păcate, pe circa 12 milioane ha terenuri agricole și circa 7,5 milioane ha teren arabil, adică circa 80% din cele două categorii de folosință, calitatea solului este afectată, mai mult sau mai puțin, ceea ce are efecte semnificative în deteriorarea funcțiilor solurilor respective, reducerea capacității lor bioproductive și, implicit, scăderea atractivității unor activități industriale specifice.

În mod evident, pentru creșterea capacității productive a suprafețelor agricole în afara fertilizării și întreținerii corespunzătoare, o metodă eficientă este și irigarea în perioadele de caniculă sau secetă. Din păcate, acest lucru este greu de înfăptuit, din totalul regiunilor doar cea de Sud-Est (2) având peste 50% din suprafața agricolă irigabilă. În schimb, zonele 1,5, 6 sau 7 au sub 10% (chiar 0,5% la regiunea 7, deși deține doar de 3 ori mai puțină suprafață arabilă decât zona 2). Creșterea capacității productive ar conduce la obținerea unor recolte superioare, scăderea prețului la unele produse agricole, concomitent cu creșterea cantităților oferite însemnând avantaje în prelucrarea industrială a acestora.

Fondul natural animal, bogat atât în viețuitoare domestice cât și sălbatice, face cu putință dezvoltarea unor industrii precum cele de prelucrare a pieilor și blănurilor, de confecționare a textilelor (din lână, mătase etc.), de confecții sau alimentară. Din această ultimă perspectivă sunt zone care avantajează un anumit sector de prelucrare, precum, de exemplu, industrializarea peștelui în regiunea 2 (zona Dunăre-Marea Neagră).

c. Resursele silvice

Fondul forestier al României cuprinde 6,37 milioane ha (circa 26,8% din suprafața țării), din care 6,25 milioane ha sunt acoperite cu păduri.

Potențialul actual al pădurilor poate asigura exploatarea anuală a 15-16 milioane m^3 masă lemnoasă care, în cea mai mare parte, se valorifică prin prelucrare în industria mobilei, a celulozei și a semifabricatelor pentru diferite utilizări (cherestea, plăci aglomerate și fibrolemnoase, placaje, furnire, uși și ferestre, împletituri din lemn etc.).

Volumul lemnos pe picior este estimat la peste 1,3 miliarde m^3 , cu o medie a creșterii curente de $5,6 m^3/ha$ anual și un volum mediu la hectar de $215 m^3$. Din acest punct de vedere, România ocupă un loc de frunte în Europa, ceea ce avantajează dezvoltarea industriilor de profil.

Din totalul suprafeței forestiere, 70% reprezintă pădurile de foioase iar 30% cele de rășinoase. Cele mai întinse păduri sunt întâlnite în regiunile 7 (36,4% din suprafața totală) și 1 (33,5%), iar cele mai sărace sunt regiunile 8 (14,1%) și 2 (15,6%), aceste valori fiind direct influențate de relief și, uneori, de climă.

d. Resursele hidroenergetice

Volumul de apă mediu multianual corespunzător suprafeței României este de 37 miliarde m^3 , ceea ce, raportat la numărul de locuitori, conduce la un disponibil de maximum $1700 m^3/locuitor$. Comparând cu volumul mediu pe locuitor din Europa, care este de $4800 m^3$, se poate afirma că resursele de apă corespunzătoare rețelei hidrografice de pe teritoriul țării sunt modeste.

Potențialul hidroenergetic, tehnic amenajabil, este utilizat în prezent în proporție de circa 40% și a asigurat în ultimii ani aproape o treime din producția de energie electrică.

Deficitul de apă se manifestă cu acuitate în interfluviul Siret-Prut, zonele Dobrogea și Bărăgan, bazinele Neajlov-Vedea, precum și în zona de sud a Olteniei.

Rezerva de apă subterană, exploatabilă în condiții de eficiență economică, este estimată la circa 4,1 miliarde m^3 și este cantonată, în principal, în zonele bazinelor hidrografice Buzău, Ialomița, Prahova, Argeș, Vedea, Mureș și Someș.

Lacurile naturale dispun de un volum de circa 1 miliard m^3 , dar sunt greu utilizabile – fără efectuarea condițiilor specifice ale ecosistemelor.

O atenție deosebită trebuie acordată resursei de apă pe care o constituie Dunărea, care, pe teritoriul României, are un debit mediu anual de 170 miliarde m^3 , fiind extrem de importantă în dezvoltarea sectorului hidroenergetic.

e. Infrastructură – transporturi, comunicații, energetică

Pentru orice tip de economie infrastructura, în general, reprezintă postamentul dezvoltării activităților. În cadrul general al noțiunii de infrastructură, cele specifice transporturilor, comunicațiilor și sistemului energetic, sunt deosebit de importante, existența sau calitatea lor având un rol primordial în avântul sau declinul tuturor activităților socioeconomice. În mod cert, fiecare tip de infrastructură are o dublă influență; în primul rând susține desfășurarea generală a

activităților, iar în al doilea rând reprezintă o condiție obligatorie pentru propria dezvoltare a rețelilor infrastructurale complementare (transport-energie-comunicații). Din acest motiv, nu poate fi realizată cu certitudine o ierarhizare a tipurilor infrastructurale după importanța pe care o au asupra sistemelor. În concluzie, analiza infrastructurii României, din perspectiva politicii de dezvoltare regională, se va face fără a urmări diferențierea tipurilor studiate pe baza unor criterii de importanță.

Rețeaua națională de transport este alcătuită din căi de comunicație rutiere, ferate, navale, maritime, aeriene și sisteme de transport prin conducte. România deține 85.984 km căi de comunicații, din care 80% reprezintă cele rutiere, 12% cele feroviare, 6% cele aeriene și 2% cele navigabile pe rutele interne.

Lungimea tuturor drumurilor (inclusiv a drumurilor forestiere, a căilor de acces zonal etc.) este de circa 450.000 km. Din total, doar 72.859 km reprezintă drumuri publice, ceea ce, raportat la suprafața țării reprezintă 306 km/1000 km². Din această rețea, circa 1000 km sunt căi rutiere cu patru benzi de circulație, iar 120 km cu trei benzi.

În cazul căilor ferate, lungimea liniilor este de 11.376 km, cu o densitate de 47,7 km la 1000 km² teritoriu. Concepția de dezvoltare a liniilor este în sistem radial, cuprinzând 8 magistrale și un inel de legătură. Din actualele linii ferate, 80% au fost construite înainte de cel de-al doilea război mondial, ceea ce reprezintă principala cauză a lipsei de modernizare a rețelei. De altfel, din total, doar 34% au linii electrificate, iar 26,1% sunt cu linii normale cu două căi.

Rețeaua națională a căilor navigabile cuprinde 1.724 km, activitatea desfășurându-se pe Dunăre sau Canalul Dunăre-Marea Neagră. În această rețea există 2 porturi la Marea Neagră, Constanța și Mangalia iar pe Dunăre sunt alte 16 dintre care cele mai importante sunt la Tulcea, Brăila, Galați, Giurgiu, Drobeta Turnu-Severin, Oltenița.

Infrastructura aeriană cuprinde 16 aeroporturi civile dintre care cele mai importante sunt în București (Otopeni și Băneasa), Timișoara, Oradea, Cluj, Satu Mare, Constanța, Suceava.

Lungimea conductelor de transport este de 63.951 km, din care 52,4% reprezintă rețeaua națională de distribuție a apei, 23,8% rețeaua de canalizare și tot 23,8% cea de distribuție a gazelor.

Analiza datelor existente, pune în evidență existența unor diferențe destul de mari, în ceea ce privește dotarea și calitatea infrastructurii de transport în teritoriu. Astfel, la căile rutiere diferența regională maximă a densității rețelei este de 1,36, neluând în calcul regiunea 8, regiunea 1 cu cea mai mare densitate – 35,3 km/100 km² teritoriu -, iar regiunea 7 cea mai scăzută, de doar 25,9 km/100 km². Bineînțeles caracteristicile regionale nu sunt uniforme la nivel județean, la care diferențele pot fi mult mai mari. Astfel există județe cu o slabă densitate, precum Tulcea (14,0%), Harghita (21,8%) sau Călărași și județe cu valori ridicate ale acestei caracteristici: Iași (42,7%), Prahova (42,9%) etc.

Diferențele se datorează atât unor condiții obiective (influența reliefului), cât și unora subiective (politica națională de investiții în dezvoltarea infrastructurii transporturilor).

Situația aceasta este aproape identică și din perspectiva calității rețelei de drumuri. Astfel diferența regională maximă a drumurilor modernizate, din total este de 1,42. Eliminând regiunea 8 (a Bucureștiului) rețeaua cea mai modernă se găsește în regiunea 3 iar cea mai învechită în regiunea 2. Bineînțeles și în această analiză pot fi evidențiate județe care au o infrastructură mai bună precum Caraș Severin, Călărași, Maramureș sau Gorj și altele cu rețeaua mai puțin modernizată ca, de exemplu Vaslui și Iași.

În mod evident, dezvoltarea industrială pe plan regional va urmări densitatea și calitatea rețelei infrastructurale, de aceea regiunile cu o mai mare atractivitate vor fi cele cu parametrii infrastructurali buni.

Dacă la căile rutiere diferențele sunt mai mici, nu același lucru poate fi pus în evidență și la transportul feroviar. Astfel, eliminând regiunea 8, la densitatea liniilor pe 1000 km² teritoriu, diferența maximă este de 1,83 (regiunea 5 deține maximul de 62,0%, iar regiunea 4, minimul de 33,28%), iar la gradul de electrificare se ajunge la 5,6 (zona de nord-vest având doar 9,2%, în timp ce zona din sud-vest are 51,4%). Aceste mari discrepanțe se datorează, în principal, faptului că sunt județe în care nu există, în prezent, căi ferate electrificate, precum Argeș, Bihor, Botoșani, Maramureș, Satu Mare, Sălaj etc. Chiar în județul Timiș, care are un potențial economic ridicat, ponderea liniilor electrificate este de doar 14,1% din total, comparativ cu media națională de 34%.

La infrastructurile navală și aeriană situația este mai clară. Porturi maritime există doar în regiunea 2, iar fluviile în 2, 3, 4, 5. Totodată, din cele 16 aeroporturi civile în regiunile 1, 5, 6 există aproape 19% din total, în fiecare, în timp ce în regiunea 3 nu există infrastructura civilă aeriană.

Dezvoltarea activităților industriale se face cu preponderență în zona așezărilor umane. De aceea, este important de evidențiat faptul că există diferențe mari în teritoriu, în ceea ce privește numărul de așezări, maximul fiind de 73%. Neluând nici de această dată, în analiză, regiunea 8, numărul maxim de așezări (orașe și comune) se întâlnește în zona 3 (524), iar minimul în zona 5 (303).

Această configurație influențează și diferențele densității regionale a rețelei de distribuție a apei, care au o valoare de maxim 70%. O situație mai gravă este la rețeaua de distribuție a gazelor unde între regiuni există variații ale lungimii raportată la suprafața teritoriului, de 750%, deoarece există un maxim în regiunea 7 de 0,15 km conducte/km² teritoriu (neluând zona 8 în calcul) față de media celorlalte regiuni care au 0,02 – 0,06 km/km².

Analizând indicii privațiunilor în infrastructură (calculat pe baza indicatorilor: ponderea populației din locuințe fără instalație electrică și ponderea populației fără acces la instalațiile de apă) pot fi evidențiate zonele, cu infrastructură energetică extinsă, atractive din perspectiva dezvoltării unor

activități industriale. Astfel, la nivel regional există dotări mai bune în zonele 1, 3 și mai puțin bune în 7 și 6, diferențele maxime fiind de 390% (fără regiunea 8).

Pe ansamblu, la nivel național infrastructura energetică este formată din:

- circa 16.900 sonde de extracție țiței și gaze naturale;
- 848 parcuri de colectare și separare a amestecurilor de țiței-gaze-apă extrase prin sonde;
- 21 stații de dezbenzinare și uscare a gazelor;
- 2 instalații de deetanizare a gazelor (Turburea și Pitești);
- 254 stații de comprimare a gazelor în câmpurile de extracție și în sistemul de transport;
- peste 35.000 km conducte în câmpurile de extracție, pe sistemele de transport și distribuție a gazelor naturale;
- capacitățile destinate activităților de pe Platoul Continental al Mării Negre:
 - 2 platforme de foraj (Gloria și Fortuna) temporar amenajate;
 - 5 platforme fixe-suport sonde;
 - 5 platforme de foraj marin;
 - conductă submarină de evacuare a gazelor cu diametrul de 12,75 inch și o lungime de 84 km.

Referitor la infrastructura din comunicații, diferențele regionale sunt mai mici, dezvoltarea în teritoriu fiind astfel mai echilibrată. Dacă la numărul de abonați radio/1000 locuitori diferența maximă este de doar 35% (regiunea cea mai dotată fiind 5 cu 214,1 abonamente/1000 loc., în timp ce în regiunea 3 avem doar 159,1 abonamente/1000 loc.), la abonamentele telex ea este de 200% (0,4 abonamente/1000 locuitori în regiunea 2 față de 0,2 abonamente/1000 locuitori în zonele 1, 3, 4), exceptând regiunea Bucureștiului. Totodată, la abonamentele telefonice diferența maximă este de 55% (regiunea 7 având cea mai bună situație, iar regiunea 4 cea mai slabă), iar la abonamentele TV este de 76%, regiunea 7 fiind din nou cea mai dotată, iar zona 1 cea mai puțin dotată.

Calculând coeficientul de dotare regională cu infrastructură în comunicații, pe baza abonamentelor la telex, telefon, TV, radio diferențele maxime sunt de 42%. În mod evident există zone mai atractive, luând în considerație acest indicator, precum 5, 7 sau 2, și altele mai puțin atractive precum 1, 4 sau 3.

CAPITOLUL 10

ANALIZA FENOMENULUI URBANIZĂRII ȘI A DISPARITĂȚILOR URBAN-RURAL

Daniela ANTONESCU
Gheorghe IONAȘCU

În ultimii ani, amenajarea teritorială a Europei s-a schimbat considerabil comparativ cu perioadele trecute (marcate de haos politic, de creștere a discrepanțelor și disparităților dintre regiunile centrale și multe din regiunile periferice, de nesiguranța postcomunistă etc.).

Zona urbană centrală a Uniunii Europene – „corpus major” al economiei, științei și tehnologiei – principala sursă de inovație, este acum o parte a unui sistem integrat mai larg, al unui sistem care se întinde în părțile de nord, est și sud al continentului.

Coridoare longitudinale compuse din regiuni și orașe sunt legate direct de principalele centre tradiționale de afaceri și inovații. Noile coridoare ale urbanizării se dezvoltă rapid și sunt susținute prin rețeaua Trans-europeană, prin structura macro-ecologică europeană și printr-o cooperare interregională. Numărul insulelor de inovație aproape că s-a dublat, comparativ cu perioadele trecute.

10.1. Caracteristici evolutive ale fenomenului de urbanizare în România. Disparități urban – rural

Evoluția fenomenului de urbanizare în România

Interdependența dintre procesul migrației și cel al urbanizării reprezintă fundamentul oricărei cercetări cu privire la transformările înregistrate de către sistemul așezărilor umane de pe teritoriul unei țări. Din acest punct de vedere, putem spune că au existat două etape (având ca punct de reper anul 1990):

1. prima etapă, înainte de anul 1990, în timpul perioadei socialiste, atunci când depopularea rurală, creșterea urbană și industrializarea erau strâns legate;
2. a doua etapă, după anul 1990, perioadă caracterizată printr-o revitalizare a zonelor rurale.

În continuare, vom încerca să identificăm dacă extinderea migrației a contribuit la dezvoltarea urbanizării și dacă nivelul de urbanizare determină importante fluxuri migratorii.

Astfel, în perioada tranziției, România s-a confruntat (și se mai confruntă încă) cu numeroase transformări socioeconomice și politice care au impact și asupra migrației populației. Eliminarea unor constrângeri de ordin economic și politic a determinat reorientarea unor categorii de populație, firme etc. spre zone mai atractive din punct de vedere al oportunităților de afaceri, al nivelului veniturilor, al perspectivelor de viitor etc. Putem vorbi chiar de nouă geografie a fluxurilor migratorii, fenomen care influențează (și va influența în continuare) fenomenele care au la nivel teritorial (urbanizarea, regionalizarea). Dacă până în anul 1998, dezvoltarea în profil teritorial avea încă influențele perioadei de dinainte de 1990, o dată cu Legea nr. 151/1998 privind dezvoltarea regională în România s-a trecut la o nouă abordare a problematicii la nivel regional.

În final, putem spune că, după 1990, declinul populației rurale este evident până în anul 1995, când, potrivit specialiștilor urbaniști, balanța migrației începe să se echilibreze și chiar să se întrevadă un ușor dezechilibru în favoarea zonelor rurale.

Din anul 1995, putem spune că se restabilesc vechile legături dintre orașe și sate, proces cunoscut și sub denumirea de „întoarcerea la sate”. Rămân totuși orașe foarte urbanizate care atrag încă o importantă populație rurală. Aceste orașe sunt considerate adevărați poli de creștere la nivel regional. De exemplu, zona Moldova deține 23% din volumul total al migrației, București concentra, în anul 1995, circa 14% din acest volum (comparativ cu 7% în anul 1991) etc.

Evoluția cadrului legislativ și instituțional

Modul de ierarhizare a așezărilor umane din România, instituit prin Legea nr. 351/2001 se prezintă după cum urmează: Ca ierarhie, există șase ranguri de dezvoltarea localităților din România, astfel:

- Rangul „0” – Capitala României, oraș foarte mare, metropolă de talie europeană, București, cu populația de circa două milioane de locuitori;
- Rangul „1” – 11 mari municipii de importanță națională, cu influență potențială la nivel european, orașe cu populația între 200 000-400 000 de locuitori, și anume: Bacău, Brașov, Brăila, Galați, Cluj, Constanța, Craiova, Iași, Oradea, Ploiești, Timișoara;
- Rangu I, „2” – municipii de importanță interjudețeană, județeană și cu rol de echilibru în rețeaua de localități, astăzi (2004) 92 de orașe – municipii, adică toate celelalte municipii, cu populația între 20 000 și 200 000 locuitori, din care 13 cu populația între 100 000- 200 000 loc. Grupa este eterogenă, cu mari diferențe între municipii și ar fi necesitat cel puțin două ranguri, sau subranguri, ceea ce va face, bineînțeles, obiectul studiilor și reglementărilor viitoare, de adâncire a ierarhizării.
- Rangul „3” – orașele, în număr de 210, cuprinse, de asemenea, toate într-un singur rang, deși au populații între 1800 și 30 000 de locuitori.

- Rangul „4” – cuprinde cele 2820 de sate reședință de comună, care, de asemenea, au populații foarte diferite, de la câteva sute de locuitori, la peste 10000.
- Rangul „5” cuprinde toate celelalte sate, inclusiv cătunele. Și aici sunt cuprinse, într-o singură categorie satele cu populație foarte diversă, ceea ce nu pare normal. Astfel, există sate de câteva zeci de locuitori, dar există și sate care au până la o mie de locuitori, sau chiar mai mult.

Modul oficial de ierarhizare a localităților din România lasă loc unor studii ulterioare, care ar putea fundamenta înlocuirea actualei ierarhizări cu una mai apropiată de realități. Pentru că nu este echitabil ca nivelul de impozitare impus de organismele financiare, în funcție de rangul localității, să fie același pentru localități atât de diferite, cuprinse în același rang, precum sunt orașele. Acestea sunt cuprinse toate în același rang (3), de la Tușnad, care are sub 1800 locuitori (cel mai mic oraș din țară) până la cele de 30.000 de locuitori și peste. Adică este anormală cuprinderea în același rang, a unor localități de două zeci de ori mai mari decât celelalte mai mici. La orașe, s-ar putea subdiviza rangul 3 în cel puțin două sub-ranguri.

Aspecte metodologice privind determinarea criteriilor și indicatorilor de urbanizare

Legea privind aprobarea Planului de amenajare a teritoriului național, Secțiunea a III-a, Rețeaua de localități, nr. 351/2001, stabilește și instituie cele șase ranguri de localități, prevede dotarea minimă necesară, pe fiecare rang etc.

Pentru respectarea prevederilor sale, nu există un organism, care să urmărească îndeplinirea eșalonată, printr-un program finanțat, a criteriilor minime stabilite pentru fiecare rang. Din acest motiv, se mențin în rangul inițial și localitățile care nu îndeplinesc criteriile minime necesare.

Față de această situație, erau necesare programe eșalonate, prin care toate localitățile să ajungă la dotarea optimă necesară, potrivit Legii nr. 351/2001, pentru fiecare rang în parte. Toate investițiile din fonduri publice puteau fi alocate cu precădere pentru asigurarea dotărilor și echipării tehnice necesare, în scopul menționat. Acest scop ar putea fi atins prin promovarea unor programe integrate de dezvoltare urbană.

Ministerul Administrației și Internelor a mai înființat, în anul 2004, încă 121 comune și 35 orașe, iar numărul municipiilor a ajuns deja la 103. Totodată se prelină că în 2005 s-ar mai putea înființa încă 25 comune noi, precum și 10 orașe, după 2010 estimându-se că procesul de declarare de noi comune și orașe va deveni sporadic.

Procesul este oarecum forțat, având în vedere că nici localitățile existente (municipii, orașe, comune) nu îndeplinesc integral condițiile stabilite prin Legea privind Amenajarea teritoriului național, secțiunea a IV-a, Rețeaua de localități.

Gradul de dotare a localităților nu corespunde întru totul cu criteriile stabilite pentru cuprinderea lor în diferitele ranguri și nici nu există un program de aducere a acestora la îndeplinirea condițiilor stabilite. Sunt autorități locale care

forțează obținerea statutului de oraș sau de municipiu, pe motive subiective legate de salarizare și număr de posturi în aparatul administrației publice locale.

Situația statistică privind numărul de municipii, orașe și comune la 1 iulie 2004, elaborată de către Ministerul Administrației și Internelor, face obiectul anexei nr. 1. Din această situație oficială rezultă că în prezent (septembrie 2004), în România există 103 municipii, 210 orașe și 2820 comune.

10.2. Disparități în dezvoltarea teritorială și regională și soluții de remediere

Analiza relației dezvoltare urbană – dezvoltare regională prin prisma instrumentelor de planificare naționale și teritoriale în România

În contextul actual al dezvoltării durabile și al pregătirii pentru aderarea la Uniunea Europeană, România face eforturi importante pentru realizarea unui instrument de programare – Planul Național de Dezvoltare 2004-2006 – care să integreze obiectivele naționale cu cele comunitare, în vederea îndeplinirii cerințelor asumate, dar care să corespundă, în același timp, specificului național.

Un obiectiv de bază al politicii UE este cel privind dezvoltarea regională și coeziunea economică și socială. Dezvoltarea regională la nivel comunitar are în vedere susținerea regiunilor cu un nivel scăzut de dezvoltare (PIB/locuitor sub 75% din media UE), regiuni cu probleme structurale și șomaj ridicat și pregătirea forței de muncă (ocupare, instruire etc.).

În România, politica de dezvoltare regională își propune următoarele obiective:

- diminuarea dezechilibrelor regionale existente;
- stimularea dezvoltării echilibrate, revitalizarea zonelor defavorizate;
- preîntâmpinarea producerii de noi dezechilibre;
- corelarea politicilor regionale cu cele sectoriale; stimularea cooperării interregionale interne și internaționale care contribuie la progresul economic și social;
- dezvoltarea relațiilor speciale, privilegiate ale României cu Republica Moldova;
- consolidarea spațiului cultural și spiritual comun în concordanță cu normele și valorile integrării într-o Europă unită.

Principiile strategice ale dezvoltării regionale vizează nivelul regional și cel național.

La nivel național	• Promovarea mecanismelor economiei de piață în toate regiunile țării, în vederea îmbunătățirii competitivității și realizării unei creșteri economice permanente; • Promovarea unei dezvoltări armonioase spațiale și a rețelei de localități; • Creșterea capacității regiunilor (instituțional, financiar, decizional) la susținerea propriului proces de dezvoltare; • Promovarea principiilor dezvoltării durabile; • Crearea șanselor egale în ceea ce privește accesul la informare, cercetare-dezvoltare tehnologică, educație și formare continuă.
La nivel regional	• Reducerea disparităților dintre regiuni, județe, mediu urban–mediu rural, zone centrale, zone periferice etc.; • Preîntâmpinarea apariției unor zone – problemă; • Coordonarea inițiativelor de dezvoltare regională cu prioritățile naționale și orientările Uniunii Europene; • Promovarea unor politici diferențiate conform unor particularități zonale (zone monofuncționale – predominant agricole, miniere – aglomerări urbane, zone naturale și construite protejate, zone de graniță, zone cu probleme de mediu).

În același timp, un rol important în Strategia pe termen mediu a României îl deține Planul de Amenajare a Teritoriului Național (adoptat de Parlamentul României). Acest plan reprezintă un instrument al dezvoltării echilibrate a rețelei de localități, a infrastructurii, sistemelor de locuire în context urban și rural, al gestionării responsabile a terenurilor și a patrimoniului național și construit. Planul de Amenajare a Teritoriului Național cuprinde patru secțiuni:

- Secțiunea I – Căi de comunicații – Legea nr. 71/1996;
- Secțiunea II – Apa – Legea 171/1997;
- Secțiunea III – Zonele protejate – Legea nr. 5/2000;
- Secțiunea IV – rețeaua de localități – Legea nr. 351/2001;
- Secțiunea V – Zone de risc natural – Legea nr. 575/2001.

Planurile de Amenajarea a Teritoriului Zonal, aplicabile prin politicile zonale acoperă următoarele niveluri: regional, interjudețean, interorășenesc, intercomunal, frontalier, metropolitan, periurban.

Integrarea problemelor de analiză pe mediile urban – rural s-a realizat și în cadrul Planului Național de Dezvoltare 2004-2006, la secțiunea 10- *Disparități regionale în dezvoltarea economică*. În cadrul acesteia există cinci subsecțiuni:

- 10.1 Dezvoltarea regională în România – prezentare generală
- 10.2. Creșterea importanței Bucureștiului în contextul dezvoltării regionale
- 10.3. Dezechilibre în creșterea economică regională
- 10.4. Disparități intraregionale și între rețelele urbane
- 10.5. Impactul geografic diferențiat al restructurării industriale

Aceste disparități au crescut rapid, în mod deosebit între București și restul țării, în termeni absoluți fiind relativ mici, în comparație cu Uniunea Europeană. În termeni relativi însă acestea au atins nivele comparabile cu cele din Olanda și Portugalia.

De asemenea, există încă disparități și în interiorul regiunilor și zonelor de dezvoltare, județe preponderent agricole coexistând cu cele dezvoltate.

Zonele monoindustriale, a căror populație a fost afectată de șomaj, prin închiderea întreprinderilor de stat neprofitabile, precum și zonele de graniță și periferice, ca cele vecine cu R. Moldova și Ucraina, sau cele așezate de-a lungul Dunării – au fost cele mai afectate.

Cea mai mare creștere economică din ultimii zece ani, din România, s-a înregistrat în zona Bucureștiului. În 2003, având peste 5% din populația țării, contribuind cu 21% la PIB național, o cincime din IMM-uri fiind înregistrate aici, Bucureștiul atrage peste jumătate din investițiile străine. Aria sa de influență nu s-a extins, însă, în județele învecinate, care sunt cele mai subdezvoltate zone ale țării. Bucureștiul are astfel o situație complet specială în cadrul teritoriului național.

Proximitatea piețelor vestice a acționat ca un factor de difuzare a creșterii către vestul țării, regiunea 5 Vest având, după București, cel mai înalt nivel de PIB din țară și cele mai multe investiții străine directe. Regiunile 1 Nord-Est și 3 Sud au avut cel mai redus PIB/locuitor, din țară, ambele aceste două regiuni fiind dependente de agricultură și periferice, Dunărea acționând ca o barieră în comerțul transfrontalier.

Dezvoltarea spațial-urbanistică și în special, infrastructura tehnico-edilitară au înregistrat de asemenea mari deficiențe și disparități. În timp ce, la nivel național, numărul localităților conectate la rețeaua de apă potabilă – reprezenta în anul 2001 – circa 23% din totalul acestora, cele dotate cu sisteme de canalizare reprezintă doar 5% din total. Astfel, peste jumătate din rețelele publice de alimentare cu apă din Regiunea 1- Nord-Est nu au încă sisteme de canalizare, astfel încât lipsa scurgerii apelor uzate conduce și la fenomene de poluare.

În toate regiunile există zone dezvoltate, care coexistă cu cele slab dezvoltate, multe județe fiind dependente practic de agricultură, care însă nu este nici ea performantă, fiind fărâmițată pe loturi mici, adesea de subzistență.

Având o rețea densă de localități urbane, multe orașe pot deveni poli de creștere și centre de dezvoltare, deși ele nu funcționează în rețea, ci moștenind o oarecare independență unul față de altul. Încă nu s-au conturat piețele regionale ale forței de muncă, deși piețele locale cresc, manifestând cerințe de training. Restructurarea industrială are un impact diferențiat în teritoriu, zonele monoindustriale având cel mai mare șomaj.

Măsuri de principiu – necesare pentru diminuarea disparităților

Față de aceste disparități existente, a căror atenuare este destul de lentă, se impun măsuri de sprijin pentru asigurarea infrastructurilor tehnico-edilitare și de transport, care pot asigura condiții primare pentru dezvoltarea activităților industriale și de servicii. Dezvoltarea urbanistică trebuie să asigure în mod categoric înlăturarea blocajelor existente în calea promovării noilor activități economice, inclusiv prin simplificarea sistemului de autorizare a execuției construcțiilor, dar și prin coerența și utilitatea documentațiilor urbanistice de dezvoltare.

Lipsa strategiilor și politicilor de dezvoltare la nivel județean și local, a planurilor de acțiune pe termen mediu și lung, a unor programe de rezolvare a problemelor de echipare tehnică – constituie o lacună, care trebuie grabnic înlăturată. O catalizare a acestor acțiuni locale s-ar putea efectua prin lansarea unor *programe naționale* pe problemele prioritare la nivelul întregului teritoriu.

Astfel, asigurarea infrastructurii tehnico-edilitare – ar trebui să facă obiectul unui *Program național pentru instalații centralizate de alimentare cu apă și canalizare* eșalonat pe termen mediu și lung, care să determine, subprograme regionale și județene, inclusiv locale, finanțabile din fondurile structurale europene.

Un *Program național de drumuri locale*, ar completa benefic Programul Național de Drumuri Europene și Naționale.

Ceea ce trebuie să deosebească programele viitoare de cele trecute sau existente, este finalitatea lor previzibilă, prevederea responsabilităților, a resurselor și a termenelor de realizare, astfel încât într-un număr de ani – problemele respective să fie complet rezolvate și nu trenate mereu, cum se întâmplă în prezent.

Nu este cazul aici să fie detaliate concret toate programele necesare de lucrări publice, pentru infrastructură tehnică, dar ele pot face obiectul programelor de guvernare, care ar trebui să depășească prin perspectivă, durata de guvernare de patru ani, pentru a se adopta soluțiile de dezvoltare durabilă, concepută pe termen lung și nu de azi pe mâine, ca în prezent.

Dezvoltarea spațial-urbanistică a teritoriului național, trebuie să însoțească și stimuleze prin mijloace specifice – dezvoltarea economică.

Aceste programe se pot corela cu cele propuse pentru îndeplinirea prevederilor legilor de aprobare a secțiunilor *Planului de amenajare a teritoriului național* sau cu alte programe, cum ar fi ISPA sau SAPARD. Ceea ce lipsește în concepția de dezvoltare spațială și urbanistică a teritoriului național, a regiunilor de dezvoltare, a județelor ține, în principal, de următoarele cerințe:

- elaborarea strategiilor coerente și a politicilor speciale de dezvoltare durabilă, pentru regiunile de dezvoltare, județe, municipii, orașe și comune;

- reforma sistemelor de planificare a dezvoltării spațial-urbanistice, a sistemului de reglementări urbanistice și tehnice pentru construcții, astfel încât acestea să asigure fluidizarea echipării teritoriului și localităților, atragerea investitorilor, inclusiv străini și nu să blocheze;
- abordarea și ierarhizarea sistemică în propunerea de programe de dezvoltare la nivel național, regional, județean și local;
- dezvoltarea și întărirea rețelelor de localități, a relațiilor dintre ele, a legăturilor cu teritoriul – furnizor de resurse și a influenței polarizatoare benefice a centrelor urbane pentru localitățile rurale din vecinătate;
- elaborarea Agendei locale XXI, ca instrument de sistematizare a strategiei, politicilor și programelor de dezvoltare locală și regională, în scopul adoptării conceptului de dezvoltare durabilă;
- realizarea *Planurilor de acțiune* pentru implementarea acestor documente, care să prevadă responsabilități, resurse și termene eșalonate de dezvoltare.

Asigurarea cu planuri de amenajare a teritoriului și de urbanism

La mijlocul lunii august 2004, potrivit datelor MTCT, situația asigurării planurilor de amenajare a teritoriului și de urbanism se prezenta astfel:

- Planuri de amenajare a teritoriului județean:
 - întocmite, avizate și aprobate: 28 județe,
 - în curs de elaborare, actualizare, avizare, aprobare: 14 județe,
- Planuri de urbanism au fost elaborate pentru circa 95% din localitățile țării, șapte județe având PUG-urile nefinalizate.

Cauza principală a nefinalizării planurilor de dezvoltare spațială a localităților se datorata unor motive subiective, administrațiile publice locale neacordând importanța cuvenită intrării în legalitate și acționând adesea potrivit unor cerințe de moment, fără o perspectivă pe termen lung, instituționalizată prin planuri avizate și aprobate. Pe plan central s-au acordat ani la rând fonduri speciale pentru elaborare, precum și termene care au fost depășite de mai multe ori. Lipsa unui comportament contractual și a respectării celor stabilite prin legislație și Ordinele ministrului explică situația neasigurării integrale a planurilor spațiale de dezvoltare.

- Nu s-a elaborat, avizat și aprobat nici un plan de dezvoltare regională, din cele opt regiuni de dezvoltare, doar Regiunea I-a, Nord – Est beneficiind de un studiu neterminat de amenajare a teritoriului. Rolul acestor studii constă în determinarea posibilităților de cooperare intra și interregională, între județe, pentru înlăturarea disparităților în dezvoltarea județelor și a localităților urbane și rurale.
- Nu s-au elaborat documentele pentru Agenda XXI locală, decât pentru 9 municipii, prin Program finanțat de PNUD. Autoritățile locale nu sunt

suficient de sensibilizate în privința necesității de a-și elabora documentele, uzuale în lume (Planul urbanistic și Agenda locală XXI), pentru cunoașterea perspectivelor de dezvoltare a localităților pe termen lung, în spiritul dezvoltării durabile.

10.3. Diferențe urban-rural

Dinamica populației

Unul dintre principalii indicatori care caracterizează evoluția procesului de urbanizare este cel referitor la populație. Analiza indicatorilor privind evoluția populației la nivel național, urban și rural, având ca perioade de comparație și raportare anii 1992 și 2002, cu unele trimiteri la anul 1977, va fi prezentată în continuare.

Potrivit datelor oficiale existente în studiile elaborate de Institutului Național de Statistică (Anuarele statistice 1990-2001, Recensământul populației 2002, Buletine statistice anuale și trimestriale etc.), populația României a înregistrat următoarele tendințe:

- Perioada 1977 – 1992 s-a înregistrat o creștere a populației cu aproximativ 1 milion de persoane;
- perioada 1992 – 2002 se caracterizează, în schimb, prin scăderea tot cu aproximativ 1 milion de persoane;
- anul 2002, populația României a ajuns, din punct de vedere numeric, la nivelul celei din 1977.

Dintre factorii principali care au contribuit la tendințele înregistrate de populație în ultima perioadă, amintim: scăderea accentuată a natalității, soldul negativ al migrației externe (ritm mediu anual de -0,5%).

Evoluțiile demografice și fluxurile migratorii în profil teritorial, chiar dacă nu au fost mari comparativ cu ultimul recensământ, au urmat tendințele înregistrate la nivel național, singurele județe care au înregistrat creșteri ale populației au fost Iași și Ilfov, celelalte înregistrând scăderi (cu intensități diferite). Cele mai multe județe (17) dețin mai puțin de 400 mii locuitori, cele mai multe având între 400 și 700 mii locuitori. Un număr de șapte județe dețin peste 700 mii locuitori (30% din populația țării).

De asemenea, densitatea populației a înregistrat o tendință de scădere în anul 2002 comparativ cu anul 1992, de la 95,7 loc/kmp la 90,9 locuitori pe kmp. Pe județe, cea mai mare densitate se înregistrează în Municipiul București, Ilfov, Prahova, Iași, Galați, Dâmbovița, Brașov, Bacău, Cluj și Constanța, în timp ce densități foarte mici (între 30,2 și 49,1) sunt în județele Tulcea, Caraș-Severin și Harghita. La aceste evoluții negative ale populației au contribuit, deopotrivă, fenomenele demografice și economice.

Analiza pe medii a populației este în favoarea mediului urban (anul 1992) cu aproximativ 52,7% din total. În ambele medii, tendința populației, în perioada 1992 – 2002, a fost de scădere, cu o reducere mai accentuată în mediul urban

ca urmare a fenomenului migrației (externe și interne). Se constată totuși o creștere ușoară a populației urbane în 5 județe: Ilfov, Alba, Dolj, Hunedoara și Vâlcea, mai ales ca urmare a transformării unor comune în orașe.

Pe județe, analiza urban-rural prezintă următoarea situație:

- un singur județ avea, în anul 2002, o populație urbană de 10% – județul Ilfov;
- în 15 județe, populația urbană se află între 25-40%;
- există 10 județe cu o populație urbană cuprinsă între 41-50%;
- există 15 județe cu populație urbană de peste 50% (ex. Hunedoara cu 75,9%, Brașov - 74% și Constanța 70,2%);
- un singur județ deține 100% populație urbană – capitala țării București.

Structura pe sexe, în anul 2002, este predominată de populația de sex feminin (51,3%, 11.112 mii persoane). Structura urban-rural este, de asemenea, în favoarea celei feminine și a mediului urban (53,5% din total în mediul urban), situație diferită de anul 1997, când populația feminină era predominantă în mediul rural.

În anul 2002, vârsta medie a populației țării, era de 37,3 ani (cu 2,7 ani mai mare decât la în anul 1992 și cu 4,7 ani față de anul 1977).

Pe grupe de vârstă, ponderea populației adulte de 15–59 de ani a crescut de la 60,9% la 63%, în special datorită scăderii semnificative a ponderii grupei copiilor (0–14 ani). În ceea ce privește numărul și proporția populației în vârstă de 60 de ani și peste, acesta a înregistrat o creștere de 451 mii persoane, ponderea ei fiind de 19,4% în totalul populației, față de 16,4% în 1992 (tendința de îmbătrânire a populației României). În 2002, numărul persoanelor de 60 de ani și peste era mai mare decât cel al copiilor (0–14 ani), fapt ce indică o situație demografică dezechilibrată. Indicele de îmbătrânire, reprezentând numărul de vârstnici/1000 copii, care în 2002 a fost de 1098 persoane, față de 722 în 1992.

Referitor la raportul de dependență, în anul 2002, acesta era în favoarea populației de peste 60 ani și peste, proporția acestora la 1000 persoane adulte a crescut de la 269 la 307 persoane, ca urmare a procesului de îmbătrânire demografică. În anul 2002, la 1000 persoane adulte reveneau 586 persoane tinere și vârstnice, din care copiii sub 15 ani reprezentau mai puțin de jumătate (47,7%). Tendința de reducere în ultimul deceniu a acestui raport se datorează scăderii proporției copiilor care reveneau la 1000 persoane adulte (de la 373 în 1992 la 279 copii în 2002).

Fenomenul de îmbătrânire se manifestă cu o intensitate mai mare în mediul rural. Astfel, în 2002, în mediu rural, la 1000 persoane adulte reveneau 434 persoane vârstnice și numai 347 persoane tinere, în timp ce în mediul urban raportul de dependență a populației tinere este aproximativ egal cu cel al populației vârstnice.

Apărent, evoluția raportului de dependență este favorabilă, prin scăderea de la 642 persoane dependente în 1992 la 586 în 2002. Acest lucru însă se

datorează scăderii în mai mare măsură a raportului de dependență a populației tinere, ceea ce va avea în perspectivă consecințe negative, dat fiind faptul că populația de 0–14 ani va face parte în viitor din populația adultă, în vârstă de muncă. Tendința de creștere a numărului persoanelor vârstnice care revin la 1000 de persoane adulte generează o sarcină socială sporită pentru cei adulți, care trebuie să asigure întreținerea familiilor lor și educarea tinerelor generații.

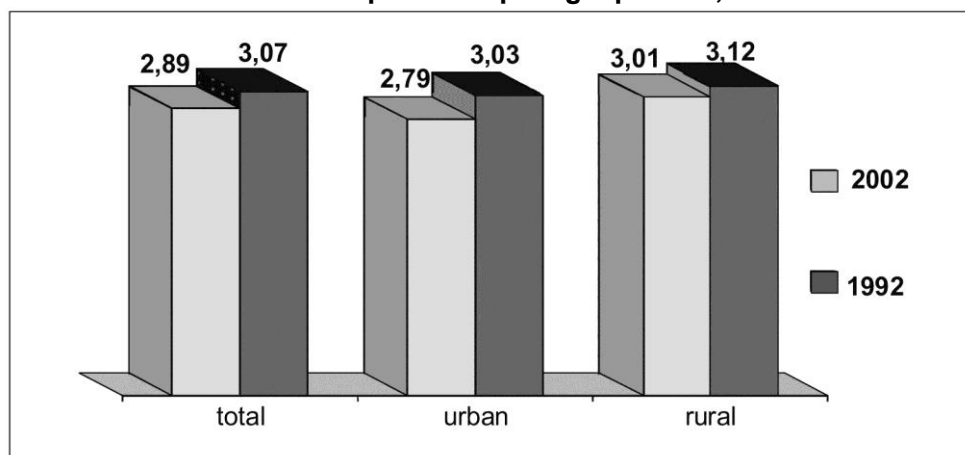
În anul 2002, procesul de îmbătrânire a populației s-a accentuat. Cea mai mare pondere a populației adulte (15 – 59 ani) se constată în Municipiul București, iar cele mai mici în Teleorman, Giurgiu și Botoșani (între 56,7 și 57,6%). În ceea ce privește populația în vârstă, proporții mai mari se observă în județele Teleorman (27,7%), Giurgiu (25,1%), Buzău (23,2%), Călărași (22,4%), Dolj și Olt, fiecare cu câte 22,0%.

În ceea ce privește evoluția numărului și mărimii medii a gospodăriilor populației, la recensământul din 18 martie 2002 au fost înregistrate 7392131 gospodării ale populației constituite din 21384,1 mii persoane și 3521 gospodării instituționale conținând 314,1 mii persoane. Astfel 98,6% din populația stabilă a țării se regăsește în gospodăriile populației, iar 1,4% în gospodăriile instituționale.

Din totalul gospodăriilor populației, 7383,6 mii gospodării cu 21356,8 mii persoane sunt în locuințe permanente și sezoniere, iar 8,5 mii gospodării, cuprinzând aproximativ 27,3 mii persoane, locuiesc în spații amenajate din necesitate (în construcții gospodărești, dependințe, construcții provizorii, unități mobile etc.), față de situația din 1992 când existau 7,2 mii gospodării conținând 22,8 mii persoane în spații amenajate din necesitate. Comparativ cu anul 1992, numărul gospodăriilor populației a crescut cu 103,5 mii (o creștere de 1,4%) – creștere mai accentuată în mediul rural decât în mediul urban. Mărimea medie a unei gospodării a populației a scăzut de la 3,07 persoane în 1992 la 2,89 persoane în 2002 (figura nr. 1).

Figura nr. 1

Numărul mediu de persoane pe o gospodărie, 2002/1992



Sursa: Recensământul populației 2002, INS, București.

În anul 2002, aproximativ 4 milioane de gospodării se găsesc în municipii și orașe (54,0% din totalul gospodăriilor populației), mărimea medie a unei gospodării fiind de 2,79 persoane comparativ cu cea a unei gospodării din comune de 3,01 persoane. Deși același raport exista și în 1992, totuși se constată că mărimea medie a gospodăriei din urban a scăzut față de 1992 mai mult decât cea a gospodăriei din rural.

Fluxul migrator

Tendențele în mișcarea populației înregistrate în ultimii ani au fost influențate de:

1. fenomenele demografice majore amintite anterior (scăderea sporului natural, îmbătrânirea populației etc.),
2. evoluția situației economico-sociale, de oportunitățile de muncă atât în țară, cât și în exterior, de mentalitate, etc.

Proporția persoanelor care și-au schimbat domiciliul este mai ridicată în zona urbană comparativ cu cea rurală (cu diferențe de la un județ la altul: Hunedoara, Brașov și în Municipiul București au ponderi între 48,6 și 41,2%).

În alte județe (31), ponderea persoanelor care și-au schimbat domiciliul este mai mică comparativ cu media pe țară (Giurgiu, Tulcea, Olt, Maramureș, Teleorman, Suceava, Vaslui și Dâmbovița, cu ponderi cuprinse între 18,8 și 24,5%). Din cele 6,7 milioane persoane care au migrat cel puțin o dată, 3,2 milioane (48,1%) au avut domiciliul anterior în cadrul aceluiași județ și 3,4 mi-

lioane (50,7%) au avut domiciliul anterior în alte județe. Persoanele care au avut domiciliul anterior în altă țară se ridică la numai 79,1 mii (1,2%).

Dacă este să avem în vedere schimbarea definitivă a locului de naștere și localitatea domiciliului actual (eliminând etapele unor eventuale migrări intermediare), se constată că peste 4/5 dintre persoane s-au născut în județul în care aveau domiciliul (în urban proporția acestora era de numai trei sferturi, în timp ce în rural era mai mare de 90%), restul populației având locul nașterii în alt județ decât cel al domiciliului. În mediul rural, migrația intrajudețeană era de aproximativ 3/5 din total.

Nivelul de pregătire/școlarizare

În anul 2002, populația școlară cuprinsă în sistemul național de învățământ era de 3908, cu 147 mii persoane mai puțin comparativ cu anul 1992. În același timp, 19,2% din populația de peste 6 ani urmează o instituție de învățământ (comparativ cu anul 1992 când această pondere era de 19,5%).

S-a diminuat populația din învățământul secundar cu 9,6% (în principal, sub efectul reducerii drastice – cu 25,6% – a celor care urmează învățământul profesional și de ucenici), în timp ce învățământul primar a scăzut cu 20%. Trei cincimi din populația școlară frecventează cursurile unui gimnaziu sau al unei școli primare și aproximativ o cincime sunt elevii unui liceu; de asemenea, se remarcă prin număr și proporție studenții facultăților, care reprezintă 14,4% din total.

Populația școlară care urmează cursurile instituțiilor de învățământ superior a crescut de 2,3 ori comparativ cu anul 1992 și de 1,9 ori cei ai instituțiilor de învățământ postliceal și de maiștri.

Repartizarea pe sexe a populației de 6 ani și peste care urmează o instituție de învățământ relevă faptul că populația feminină depășește ușor pe cea masculină, spre deosebire de anul 1992, când majoritari erau bărbații (51,2%).

Populația feminină este majoritară în cadrul persoanelor care urmează o instituție de învățământ superior (53,8%), de învățământ liceal (53,2%) și de învățământ postliceal și de maiștri (65%). Creșterea diferențiată pe sexe a numărului și proporției populației școlare s-a datorat mai ales tendinței de creștere a gradului de cuprindere școlară a populației feminine cu circa 10% în perioada 1992 – 2002.

Rata netă de cuprindere școlară a populației în vârstă de 6 – 24 ani a fost în anul 2002 de 64% (la populația masculină de 62,7%, iar la cea feminină de 65,4%).

Comparativ cu anul 1992 a crescut gradul de cuprindere în învățământul primar și gimnazial, cel în învățământul secundar și mai ales în învățământul superior (o creștere de 2,5 ori).

Pe categorii de localități, dacă în urban se păstrează proporția pe sexe ca și pe total, unde populația feminină este mai bine reprezentată, în rural situația se inversează în favoarea populației școlare masculine, comparativ cu 1992 când populația școlară masculină era majoritară atât pe total cât și pe ambele medii.

Potrivit Recensământului din anul 2002, o *dezvoltare deosebită a cunoscut învățământul particular*. Din totalul persoanelor cuprinse în învățământul particular 80,6% urmează o instituție de învățământ superior și 13,6% o instituție de învățământ postliceal. O cincime din totalul persoanelor care urmează o instituție de învățământ superior și o treime dintre cei care urmează o instituție de învățământ postliceal sunt cuprinși în sistemul de învățământ particular.

În structura după nivelul de instruire a populației, pe sexe, au avut loc schimbări semnificative. În ultimii 10 ani a crescut ponderea persoanelor absolvente ale instituțiilor de învățământ superior și secundar, concomitent cu scăderea proporției absolvenților de învățământ primar sau fără școală absolvită, atât la populația masculină, cât și la cea feminină. Persoanele masculine absolvente ale învățământului superior, postliceal (inclusiv de maiștri) și secundar dețineau în totalul populației masculine de 10 ani și peste, în anul 2002, o pondere de 77,7% (față de 73,6% în 1992), iar ponderea persoanelor feminine cu același nivel de instruire se ridica la 71,1% (comparativ cu 64,6% în 1992). Evoluțiile înregistrate în procesul de învățământ și în numărul absolvenților au determinat și o reducere a disparității între sexe în privința nivelului superior de instruire al acestora.

Pe medii, absolvenții învățământului superior predomină în urban în proporție de aproximativ nouă zecimi în funcție de profil (artistic, medico-farmaceutic, economic, juridic, tehnic). Patru cincimi dintre absolvenții învățământului postliceal și tehnic de maiștri și circa trei pătrimi dintre absolvenții învățământului liceal se concentrau în municipii și orașe.

Numărul analfabeților din populația de 10 ani și peste a scăzut de la 3,1% în 1992 la 2,6% în 2002, numărând 509 mii persoane; dintre acestea, aproape trei sferturi sunt femei. Pe *categorii de localități*, peste trei sferturi din totalul analfabeților se concentrează în rural. Majoritatea analfabeților sunt vârstnici, peste trei cincimi din totalul neștiutorilor de carte fiind în vârstă de peste 50 de ani, iar jumătate din totalul analfabeților sunt de 65 de ani și peste. Femeile dețin ponderea majoritară în cadrul analfabeților, la aproape toate grupele de vârstă, cu excepția grupei 10 – 24 ani, unde predomină persoanele de sex masculin. La persoanele de vârstă sub 50 de ani, proporția analfabeților reprezintă 1,5% în totalul celor de 10 ani și peste.

Ponderea analfabeților în totalul populației de 10 ani și peste a fost de 4,3% în mediul rural, o mărime de 3,6 ori mai mare decât în urban, unde această pondere a fost de 1,2%. Cea mai ridicată rată a analfabetismului (6,0%) s-a înregistrat în cadrul populației feminine din rural. Distribuția neștiutorilor de carte în *profil teritorial* evidențiază o pondere mare a acestora în județele: Giurgiu –

7,7% Teleorman – 7,1% Călărași – 6,3%, Ialomița – 5,2%, de două sau chiar de trei ori peste nivelul pe țară. Municipiul București are o proporție de numai 0,6% persoane analfabete în populația de 10 ani și peste, iar în alte 9 județe (Argeș, Brașov, Cluj, Harghita, Hunedoara, Neamț, Sibiu, Suceava și Timiș) persoanele neștiutoare de carte fiind sub 2%.

Fondul de locuințe în profil național și pe medii de viață socială (urban/rural)

La recensământul din 2002, existau 4846,6 mii clădiri înregistrate, în care era un număr de 8110,4 mii locuințe cu 20703,0 mii camere de locuit cu o suprafață locuibilă de 304.253,2 mii m.p. Comparativ cu anul 1992, s-a înregistrat o creștere a numărului de locuințe cu 451,4 mii (5,9%), în special ca urmare a construirii de locuințe noi, a extinderii locuințelor existente (cu pondere scăzută a demolărilor de locuințe sau schimbările de destinație a construcțiilor de locuit). Fondul de locuințe a înregistrat o creștere a numărului de camere de locuit cu 1855 mii (9,8%) și suprafața locuibilă cu 45.735 mii m.p. (17,7%).

Numărul de locuințe a crescut cu cca 4,5% în municipii și orașe (în comune a fost de 7,5%). De asemenea, s-a înregistrat o creștere mai mare a numărului camerelor de locuit în mediul rural (13,6%) decât în mediul urban (6,2%), respectiv, a suprafeței locuibile, cu 20,3% în rural și cu numai 15,5% în mediul urban. Această creștere ușoară a numărului mediu de camere pe o locuință în comparație cu anul 1992, mai ridicată în mediul rural decât în cel urban, menținându-se o diferență între numărul mediu de camere pe o locuință între cele două medii (favorabilă mediului rural) s-a datorat creșterii ponderii locuințelor cu două – trei camere.

Numărul mediu de persoane repartizat pe o locuință a scăzut de la 2,92 persoane la 2,64 persoane. În același timp, numărul mediu de persoane care revine la o locuință, deși acesta a scăzut în 2002 față de 1992 în ambele medii, pentru anul 2002 apare un număr mediu ceva mai mic de persoane pe locuință în urban decât în rural (2,62 persoane față de 2,65 persoane). Ambele situații pot surveni ca urmare a creșterii condițiilor de locuit. Suprafața locuibilă aferentă unei persoane era, în 2002, de 14,2 mp (mai mare cu 2,6 mp. comparativ cu 1992). Suprafața medie locuibilă pe o persoană a crescut în ultimul deceniu atât în mediul urban, cât și în mediul rural, revenind câte 14,3 mp. respectiv 14,1 mp. pe o persoană (o ușoară creștere a locuințelor din mediul urban).

Gradul de confort al fondului locativ se mai caracterizează și prin proporția dotării locuințelor cu dependențe și principalele utilități. În ceea ce privește dotarea cu principalele instalații edilitare și dependențe, fondul de locuințe a cunoscut unele tendințe diferite, care, în general, confirmă o anumită îmbunătățire a condițiilor de confort din locuințe.

În evoluția dotării locuințelor cu principalele instalații și dependențe, se constată unele diferențe între mediile de viață socială. Este evident că gradul de

dotare a locuințelor cu principalele instalații edilitare este mult mai ridicat în mediul urban decât cel din mediul rural (singura diferență nesemnificativă este în ceea ce privește dotarea cu instalație electrică), cu toate că există o tendință de creștere a ponderii locuințelor dotate cu apă, canalizare, energie electrică și în mediul rural.

În ceea ce privește ponderile locuințelor din mediul urban dotate cu instalații de canalizare, energie electrică, încălzire prin termoficare (și centrale termice), acestea sunt în 2002 ceva mai reduse față în 1992. Excepția o reprezintă creșterea ponderii locuințelor din mediul urban care au alimentarea cu apă în locuință.

Este de remarcat, de asemenea, faptul că, nu toate locuințele care au instalație de alimentare cu apă au și instalație de canalizare (nici prin rețea publică, nici prin sistem propriu). Astfel, la 1000 locuințe cu rețea de alimentare cu apă revin numai 961 locuințe cu instalație de canalizare, un raport în descreștere față de 1992 (când erau 983‰). Această scădere a raportului a avut loc atât în mediul urban (fiind de 978 locuințe la mie, față de 994 locuințe la mie la recensământul precedent), cât și în mediul rural (856 locuințe la mie față de 881 la mie). Aceasta înseamnă, de exemplu că, în mediul urban un număr de 22 locuințe din 1000 au apă, dar nu și canalizare.

O situație particulară a apărut și în ceea ce privește dotarea locuințelor cu instalație electrică. Deși numărul locuințelor cu instalație electrică a crescut în ultimul deceniu (cu 402 mii, respectiv 5,4%), totuși ponderea acestor locuințe în total s-a redus (de la 96,7% în 1992 la 96,3%) și aceasta datorită tendinței înregistrate în mediul urban.

Astfel, la 1000 locuințe din municipii și orașe, numai 986 locuințe au instalație electrică (față de 995 în anul 1992) ceea ce înseamnă că 14 din 1000 locuințe situate în mediul urban nu au asigurată energia electrică. În mediul rural, ponderea locuințelor racordate la rețeaua electrică a crescut, deși nesemnificativ. Astfel în cadrul comunelor, actualmente, 63 locuințe din 1000 nu dispun de electricitate (datorită faptului că în anumite sate nu există rețea de energie electrică din cauza unor condiții geografice dificile sau a distanței mari față de furnizorii de energie electrică).

Ponderea locuințelor care au încălzire cu termoficare sau prin centrale termice era în 2002 de 67,6% în mediul urban și de numai 2,0% în rural.

Ceea ce trebuie subliniat este că, în ciuda creșterii numărului locuințelor din urban cu 184,4 mii în ultimul deceniu, numărul locuințelor care beneficiază de acest mod de încălzire a scăzut cu 52,7 mii (respectiv -1,8%), ceea ce a făcut ca ponderea acestora să fie mai scăzută decât în 1992 (când a fost de 71,9%, respectiv o scădere a ponderii cu 4,3 puncte procentuale).

În mediul rural, ponderea locuințelor cu termoficare sau prin centrale termice a rămas deosebit de redusă, de numai 2,0% (totuși în creștere față de 1,7% cât era în 1992).

Această tendință înregistrată în ultimul deceniu ridică problema schimbării structurii locuințelor după modul lor de încălzire, în special în urban.

Un alt aspect caracteristic al condițiilor de locuit, respectiv de confort al locuințelor, îl reprezintă dotarea fondului de locuințe cu principalele dependențe necesare: bucătărie și baie. Și sub acest aspect, au apărut tendințe diferite în cadrul mediului urban și al mediului rural. Numărul locuințelor care sunt dotate cu bucătării, de 7156,7 mii, dețin în totalul fondului de locuințe o pondere de 88,2%. Ponderea locuințelor cu bucătării din mediul urban se ridică la 94,7% din totalul locuințelor urbane, o pondere mai redusă însă ca cea înregistrată în 1992 (când a fost de 96,2%). Și în mediul rural, s-a înregistrat o ușoară reducere a ponderii locuințelor cu bucătărie (de la 81,8% în 1992 la 81,1% în 2002), deși numărul lor a crescut în ultimul deceniu cu 189,8 mii locuințe.

Ca număr absolut, din sporul numărului de locuințe în urban, 70,6 mii locuințe nu aveau bucătărie, în timp ce în rural, din creșterea numărului de locuințe (cu 267,0 mii), un număr de 77,2 mii nu aveau bucătărie în locuințe. În anul 2002, din totalul locuințelor înregistrate, fără bucătărie sunt 225 mii locuințe în urban și 728 mii locuințe în rural, ceea ce înseamnă că, aproape un milion de locuințe nu dispun de această dotare esențială pentru asigurarea unor condiții de locuit civilizate.

În ceea ce privește dotarea locuințelor cu o altă dependență necesară unor condiții bune de trai, respectiv, dotarea cu baie se constată o tendință de îmbunătățire a situației atât în urban cât și în rural (departe de a fi satisfăcătoare).

Ponderea locuințelor cu baie în mediul urban este de 83,2% (cu 1,9 procente mai mult ca în 1992), iar ponderea corespunzătoare din rural este de 13,4% (cu 5,4 puncte procentuale mai mult ca în 1992), de peste 6 ori mai mică decât ponderea din mediul urban (în ultimii 10 ani numărul locuințelor cu baie din urban a crescut cu 229 mii, iar acela din rural cu 228 mii). Ținând seama de gradul de dotare cu ambele dependențe, se apreciază că doar jumătate din locuințele din România dispun de bucătărie și baie.

10.4. Concluzii

În general, dinamismul urban este influențat atât de procesul de globalizare, cât și de orientările politicilor macroeconomice. Aglomerarea economiilor, investițiile de capital, facilitățile de infrastructură, oportunitățile privind pregătirea profesională/specializare și cele privind angajarea sunt factori care au atras și continuă să atragă populația, determinat-o să se îndrepte spre zonele urbane. *Ca rezultat, zonele urbane sunt, de multe ori, asociate cu un masiv „metabolism material” și cu poluarea mediului.*

Având în vedere cele prezentate pe parcursul studiului intitulat Analiza fenomenului urbanizării și a disparităților urban-rural, putem spune că, evoluția procesului de urbanizare a fost influențată de următorii factori grupați în trei mari categorii:

1. *Globalizarea economică și schimburile tehnologice*, care influențează repolarizarea forței de muncă (cantitativ sau calitativ). Acest factor, care concentrează activități cu înalte performanțe economice într-un număr restrâns de zone specializate, determină creșterea dezechilibrelor regionale. Din acest motiv, mulți urbanisti își pun problema dacă difuziunea inovațiilor și a activităților economice reprezintă un mecanism suficient de puternic care să asigure autoreglarea sistemelor naționale și regionale.
2. *Orașul – forță a creșterii economice – este, în același timp, locul unde se cristalizează toate disfuncțiile sociale*. Aici există procesul de sărăcire socială, care duce în final la promiscuitate și la scăderea calității activităților din domeniul sănătății. La un moment dat, orașul, în procesul dezvoltării sale, nu mai poate susține dezvoltarea socială egală, îndreptându-se (în special, în zonele periferice) spre „buzunare de sărăcie”.
3. *Metodele de producție, consumul și comunicațiile urbane* impun utilizarea unei importante cantități de energie și materiale de diferite naturi. Acest lucru transformă, la un moment dat, orașul și zona regiunilor sale metropolitane într-un loc pentru depozitarea cantităților de deșeuri rezultate din funcțiile sale.
4. *Uniunea Europeană consideră că procesul dezvoltării urbane* (și implicit factorii care contribuie la acesta) reprezintă un important obiectiv de creștere a coeziunii sociale pe teritoriul său. Problemele care derivă din acest proces, în special cele legate de excluderea socială, reprezintă amenințări pe termen lung asupra stabilității politice, asupra integrării, competitivității economice etc. La acestea se adaugă probleme legate de poluarea mediului, limitările în politica transporturilor, nivelul proiectelor de infrastructură, cooperarea și resursele alocate, abordate la nivel comunitar, regional și urban.

Până în prezent, politica și dezvoltarea urbană au fost subînțelese în contextul politicii cu impact spațial – politica de dezvoltare regională. Pentru implementarea ei, în perioada 1988-1993, au fost alocate fonduri structurale în valoare de opt miliarde ECU. Astfel, sub incidența obiectivului 1 al politicii regionale a UE au intrat 22 orașe mari cu o populație de peste 500.000 locuitori. De asemenea, orașele au beneficiat de numeroase inițiative comunitare (articolul 10 al Regulamentului FS).

Ținând seama de tendințele actuale, politica urbană europeană își propune să integreze obiective de ordin economic cu cele de mediu. Astfel, se adresează contradicțiilor existente între competiție, coeziune și inegalitățile din concepția și strategia UE. Cele două direcții – creșterea competitivității și competiției – sunt, în același timp, obiective de bază ale politicii urbane în UE.

Prin inițiativele comunitare susținute prin fondurile structurale sunt avute în vedere două categorii mari de intervenții cu caracter urban:

- încurajarea inițiativei private la nivel urban și susținerea politicii inovative, care să răspundă problemelor urbane și prin care să se încurajeze creșterea standardului european;
- încurajarea conexiunilor între zonele urbane și, întărirea rețelei urbane la nivel european.

Cele două inițiative pot juca un rol important în politica comunitară, dar nu pot oferi soluții la toate problemele urbane, de aceea politica urbană trebuie să tindă spre completarea decât spre finanțarea unor inițiative sau rețele.

În România, tendința generală este accentuarea fenomenului de dezurbanizare și acest lucru este susținut de următoare idee: în ultimii zece ani s-au produs schimbări în ceea ce privește repartiția pe medii de viață socială, în sensul creșterii ponderii numărului de locuitori din mediul rural de la 45,7% în 1992 la 47,3% în 2002 și scăderii implicite a ponderii numărului de locuitori din municipii și orașe de la 54,3% în 1992 la 52,7% în 2002. Această situație a fost determinată atât de sporul natural negativ, cât și de migrația internă și externă. Factori de influență: emigrarea, cu stabilirea domiciliului în străinătate

Din perspectiva aderării la UE, este necesar ca politica de dezvoltare urbană în România să fie recunoscută drept pârghie importantă în cadrul sistemului politic românesc, abordarea acesteia trebuind să primească influențele, actuale și viitoare, ale dezvoltării generale comunitare.

Ca viitor stat membru al UE, România și orașele sale trebuie să se încadreze în tendința politicii urbane comunitare: euroorașele. Precizăm acest lucru deoarece, pentru etapa 2007-2013, Comisia Europeană va acorda o atenție deosebită noilor state membre, regiunilor și orașelor acestora, care se confruntă cu probleme de dezvoltare importante. Disparitățile existente vor trebui atenuate gradat și eșalonat, atât ca disparități interregionale, cât și ca disparități intra-regionale, astfel încât, în perspectiva integrării efective a României în Uniunea Europeană, să se realizeze complementaritatea dezvoltării României cu dezvoltarea întregului continent european. Planurile de dezvoltare la nivel național vor trebui coordonate cu cele la nivel regional, județean și local, cu respectarea tuturor legilor promulgate, privind dezvoltarea, fără a neglija dezvoltarea zonelor speciale, cum ar fi cele ecologic fragile (zonele umede, zonele montane, zona deltaică etc.), subdezvoltate sau periferice, transfrontaliere.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**PROBLEME ECONOMICE
NR. 140-141/2004**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
CENTRUL DE ECONOMIA INDUSTRIEI ȘI SERVICIILOR

ANALIZA SWOT A DOMENIILOR ȘI SECTOARELOR ECONOMIEI NAȚIONALE

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Volumul de față prezintă tema
“Analiza swot a domeniilor și sectoarelor economiei naționale”
realizată de Centrul de Economia Industriei și Serviciilor
în cadrul

Programului Național de Cercetare CERES.

Proiectul Institutului Național de Cercetări Economice al Academiei Române
„Elaborarea analizelor macroeconomice și a analizelor economico-sociale sectoriale pentru fundamentarea planului național de dezvoltare
(PND) 2007-2013”.

Program prioritar CERES – PP 14

Coordonator:
dr. Marius BULEARCĂ

CUPRINS

Capitolul 1. SINTEZA STĂRII ACTUALE A INDUSTRIEI ROMÂNEȘTI – ANALIZA SWOT A SECTORULUI INDUSTRIAL	855
Capitolul 2. ANALIZA SWOT A FACTORILOR DE COMPETITIVITATE A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI.....	862
2.1. Interrelația factori de producție – competitivitate.....	862
2.2. Elementele-cheie pentru creșterea competitivității industriei naționale....	864
2.3. Analiza SWOT asupra evoluției și tendințelor înregistrate în relația competitivitate – factori de producție.....	867
Capitolul 3. ANALIZA SWOT A INDUSTRIEI EXTRACTIVE A CĂRBUNILOR ȘI A MINEREULUI DE URANIU	871
3.1. Sectorul carbonifer	871
3.2. Minereul de uraniu.....	876
Bibliografie	880
Capitolul 4. ANALIZA SWOT A SECTORULUI EXTRACTIV AL HIDROCARBURILOR.....	881
Bibliografie	887
Capitolul 5. ANALIZA SWOT A SECTORULUI DE EXTRAȚIE A MINEREURILOR NEFEROASE.....	888
Capitolul 6. ANALIZA SWOT A SIDERURGIEI ROMÂNEȘTI.....	891
Capitolul 7. ANALIZA SWOT A SECTORULUI DE PRODUCERE A ENERGIEI ELECTRICE ȘI TERMICE	894
Concluzii	903
Bibliografie	903
Capitolul 8. ANALIZA SWOT A SECTORULUI IMM PE DOMENII DE ACTIVITATE	904
8.1. IMM-urile forța motrice a dezvoltării economiei.....	904
8.2. Perspective ale sectorului IMM în contextul aderării la UE.....	908
8.3.Consolidarea și dezvoltarea sectorului IMM	912
Concluzii	917
Bibliografie	918
Capitolul 9. ANALIZA SWOT PRIVIND INVESTIȚIILE STRĂINE ÎN ROMÂNIA..	919

Capitolul 10. ANALIZA SWOT PRIVIND PERSPECTIVELE REINDUSTRIALIZĂRII ÎN PROFIL REGIONAL.....	925
Capitolul 11. ANALIZA SWOT A FENOMENULUI URBANIZĂRII ȘI A DISPARITĂȚILOR URBAN-RURAL	947

CAPITOLUL 1

SINTEZA STĂRII ACTUALE A INDUSTRIEI ROMÂNEȘTI

– ANALIZA SWOT A SECTORULUI INDUSTRIAL –

Corneliu RUSSU

Analizele efectuate pentru determinarea stării actuale a industriei românești, ale căror concluzii au fost sintetizate în matricea SWOT prezentată mai jos, au pornit de la prevederile înscrise într-o serie de documente programatice și rapoarte care au oferit numeroase elemente de comparare și de apreciere semnificative, de substanțială relevanță pentru studiul nostru:

- Planul de acțiune al guvernului pentru aplicarea Strategiei naționale de dezvoltare economică a României pe termen mediu, definitivată în martie 2000 (Capitolul IV – Politicile de ajustare structurală și de dezvoltare a economiei);
- Strategia Națională de dezvoltare sustenabilă a României (2000-2020);
- Programul Național de aderare a României la Uniunea Europeană;
- Programul de guvernare pe perioada 2001-2004;
- Programul Național pentru dezvoltarea regională a țării;
- Politica industrială a României, aprobată prin HG nr. 867/2002;
- Directiva Consiliului Europei nr. 96/413 EC din 25 iunie 1996 privind implementarea Programului de acțiune al Comunității pentru întărirea competitivității industriei europene;
- Prevederile Tratatului de la Maastricht [Art. 157(130)], 1992;
- Raportul Comisiei Europene „O politică industrială a competitivității pentru Uniunea Europeană”, 1994;
- Documentele programatice ale Consiliului European de la Lisabona, 2000, care a stabilit obiectivul transformării UE până în anul 2010 în cea mai dinamică și competitivă economie a lumii, ale Consiliului European de la Stockholm, 2001 și ale Consiliului European de la Barcelona, 2002;
- Rapoartele de țară ale Comisiei Europene privind progresul României pe calea integrării, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004

În lumina reperelor oferite de aceste documente, precum și a concluziilor studiilor numeroase efectuate de specialiști români și străini cu privire la evoluția după anul 1990 și la condiția actuală a economiei și industriei românești, se

poate aprecia că aceasta prezintă aspectele cele mai semnificative sintetizate în matricea SWOT care urmează.

Tabelul nr. 1

Matricea SWOT privind starea actuală a industriei românești

Puncte forte	Puncte slabe
Aspecte generale: Acordarea de către Comisia Europeană a statutului de economie de piață funcțională României, în Raportul de țară pe anul 2004 privind progresul României pe calea integrării în Uniunea Europeană, ca recunoaștere a îmbunătățirii semnificative a unei bune părți a performanțelor economiei țării noastre Creșterea economică susținută de-a lungul a patru ani consecutivi (2000-2,2% față de anul precedent, 2001 – 5,7%, 2002 – 4,9%, 2003 – 4,7%), la care o contribuție decisivă a avut industria, îndeosebi cea prelucrătoare Predominanța sectorului privat în economie (ponderea în PIB a sectorului privat a fost, în 2002, de 66,8%). În anul 2002, ponderea capitalului privat din economie a depășit, pentru prima oară de la începutul procesului de reformă, pe cea a sectorului public Reducerea numărului de întreprinderi aflate încă în proprietatea statului a scăzut de la 1673 în decembrie 2001 la 1342 în iunie 2003; dintre acestea, mai puțin de 10%, cele mai mari însă, sunt deținute de diverse ministere, majoritatea fiind din domeniul energiei și din cel al transporturilor Îmbunătățirea performanțelor financiare și a perspectivelor de privatizare ale câtorva dintre cele mai mari unități industriale generatoare de pierderi, inclusiv prin reducerea semnificativă a supraefectivelor de personal Întărirea disciplinei financiare a întreprinderilor, inclusiv prin controlul costurilor salariale în sectorul public și prin deconectarea de la alimentarea cu energie electrică a celor cu arierate Creșterea dinamismului demografic al întreprinderilor, ca urmare a îmbunătățirii reglementărilor juridice și administrative privind intrarea pe și ieșirea de pe piață, ceea ce reflectă intensificarea activității economice și continuarea ajustării structurale în cadrul acestora Deschiderea crescândă a economiei românești spre Uniunea Europeană, ceea ce denotă existența unor complementarități încurajatoare în numeroase sectoare industriale. Tendința este reflectată de creșterea valorii exportului și importului de bunuri și servicii cu	Aspecte generale: Evoluția fluctuantă a producției industriale după anul 1990 (scădere în perioada 1990-1992, creștere în perioada 1993-1996, scădere în perioada 1997-1999, creștere continuă începând din anul 2000). La nivelul anului 2000, producția industrială reprezenta 44,5% din cea a anului 1989, din care industria extractivă – 46,5%, cea prelucrătoare 46,5%, iar producția și distribuția de energie electrică și termică, gaze și apă – 51,1% Intensitatea redusă a procesului de ajustare structurală în direcția apropierei acesteia de modelul specific unei țări dezvoltate, proces grevat permanent de teama de costuri sociale și politice ridicate Ritmul lent al privatizării și restructurării întreprinderilor, îndeosebi în domeniul utilităților energetice, care reprezintă peste 70% din partea de capital deținută de către stat. Responsabilitatea privatizărilor în domeniul industrial a fost împărțită între Autoritatea pentru Privatizare și Administrarea Activelor Statului (APAPS) și Ministerul Economiei și Comerțului – MEC (care deține circa 78% din activele totale ale statului și este responsabil pentru companiile din sectoarele strategice – energie, țigări și gaze, minerit și apărare). Dacă APAPS a înregistrat realizări notabile, consemnate la rubrica Puncte forte, MEC a realizat numai două privatizări în perioada 2001 – 2003 Lipsa de disciplină financiară a unei părți a agenților economici industriali și capacitatea încă redusă de colectare a taxelor și impozitelor Mediul de afaceri insuficient de favorizant (incertitudini privind drepturile de proprietate, posibilitatea interpretării discreționare a prevederilor legale privitoare la taxe, prevederi ambigue sau incomplete privind intrarea pe și ieșirea de pe piață, deficiențe în impunerea disciplinei de piață în întreaga economie, forța redusă a guvernantei corporative); Instabilitatea cadrului legislativ, lipsa frecvență de transparență a afacerilor, lipsa impunerii de

Puncte forte	Puncte slabe
acest partener, cel mai important al României, de la 75,3% din PIB în 2001 la 76,6% din PIB în 2002 Crearea Directoratului General pentru Politică Industrială, în aprilie 2003, care are responsabilitatea coordonării și implementării politicii industriale a României În domeniul energetic: Creșterea nivelului securității energetice a țării prin asigurarea unui stoc de combustibil pentru consumul pe 55,5 zile la sfârșitul anului 2003 comparativ cu stocul asigurat la sfârșitul anului 2002 pentru consumul pe 51,5 zile; Continuarea lucrărilor la Unitatea 2 a Centralei nucleare-electrice de la Cernavodă care va deveni operațională în 2007; Adoptarea Legii energiei în iunie 2003. 33% din piața internă în sectorul energiei este deschisă. Inițierea procesului de privatizare pentru două dintre cele opt companii existente de distribuție; Transelectrica, operatorul național al sistemului de transport, a devenit, în mai 2003, membru deplin al Western European Electricity Networks System; Privatizarea unor mari unități din sistemul energetic, al petrolului și al gazelor naturale: S.N.P. PETROM, preluată de concernul austriac OMV; S.C. Electrica Dobrogea și S.C. Electrica Banat, preluate de concernul italian ENEL; Distrigaz Sud, preluată de firma franceză GAZ DE FRANCE; Distrigaz Nord, ce urmează a fi preluată de concernul RUHRGAZ din Germania; Din 10 octombrie 2004, Sistemul Energetic Național al României este conectat la cel al UCTE prin legarea în sincronism a liniei electrice de 400 KV Sandorfalva, Ungaria – Arad, România; interconectarea SEN cu sistemul lărgit al UCTE va determina funcționarea primului la standarde ridicate de eficiență și de calitate a energiei produse, transportate și distribuite, precum și colaborarea și înțajutorarea cu partenerii de conexiune; Deschiderea pieței în sectorul gazelor naturale în proporție de 30%, comparativ cu 25% anul precedent. Pregătirea pentru privatizare a celor două companii de distribuție a gazelor – Distrigaz Nord și Distrigaz Sud, procesul fiind însă întârziat; Creșterea ratelor de colectare a facturilor energetice Continuarea restructurării industriei miniere (în 2003 au fost închise încă 12 mine de huiă și lignit neviabile), ceea ce a contribuit la creșterea eficienței ex-	constrângeri bugetare drastice întreprinderilor de stat și închiderea incompletă a celor generatoare de pierderi; În domeniul energetic: Piața energiei electrice, deși este deschisă în proporție de 33%, nu funcționează totuși ca una concurențială, măsurile destinate să-i accentueze caracteristica de piață concurențială fiind contracarate de instabilitatea cadrului legislativ, tendința de coordonare centralizată a organismului de reglementare și planificarea deficitară a investițiilor; Aceleași deficiențe se manifestă și în sectorul gazeifer; Eficiența energetică în economie continuă să fie redusă, iar impactul Agenției Române pentru Eficiența Energetică este limitat; Întârzierea reformei profunde a sectorului energetic, în ciuda anumitor progrese înregistrate în privatizarea companiilor de distribuție a energiei electrice, precum și a eliminării distorsiunilor de prețuri și tarife.

Puncte forte	Puncte slabe
plaatării și la îmbunătățirea competitivității În domeniul comerțului exterior: Creșterea ponderii exportului de mașini și echipamente de la 19,9% în 2001 la 21,2% în 2002, îndeosebi ca urmare a intensificării vânzărilor de mașini electrice (tendință menținută și în anul 2003); Valorificarea adecvată a avantajelor competitive deținute de unele sectoare industriale cu orientare puternică spre export • Confecții de îmbrăcăminte; • Pielărie și încălțăminte; • Prelucrarea lemnului; • Mobilă. În domeniul modificărilor structurale: Reducerea ponderii industriilor cu intensitate mare a forței de muncă de calificare redusă (Textile și produse textile, Confecții de îmbrăcăminte, Pielărie și încălțăminte, Prelucrarea lemnului, Mobilă) în structura producției industriale (de la 16,1% în 1990 la 11,9% în 2001);	În domeniul comerțului exterior: Cursul descendent al comerțului exterior, concretizat în cronicizarea și creșterea deficitelor balanței comerciale cu majoritatea partenerilor străini și în deteriorarea structurii exportului. Menținerea în structura exportului românesc spre UE a modelului specific economiei centralizate. În domeniul modificărilor structurale: Diminuarea ponderii, și așa redusă, a industriilor de înaltă tehnologie (Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou, Aparare și instrumente medicale, de precizie, optică și ceasornicărie, Echipamente și aparate radio, de televiziune și comunicații, Mașini și aparate electrice, Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport) în structura producției industriale (de la 5,2% în 1990 la 4,5% în 2001); Creșterea ponderii activităților energo-intensive în totalul producției industriei prelucrătoare (de la 28,8% în 1990 la 35,3% în 2001); Restructurarea incompletă în unele sectoare, printre care Industria metalurgică, Extracția și prepararea cărbunilor, Energie electrică și termică, Transporturi. Restructurarea sectorului energetic joacă un rol esențial, întrucât acesta reprezintă principalul canal prin care sprijinul cvasifiscal este acordat întreprinderilor neviabile; Declinul unor industrii care pe plan mondial se caracterizează printr-o dinamică înaltă a producției de peste 5% creștere anuală – Mijloace ale tehnicii de calcul și de birou, Edituri, poligrafie și reproducerea înregistrărilor pe suport,

Puncte forte	Puncte slabe
În domeniul investițiilor: Creșterea efortului investițional consacrat industriei prelucrătoare în perioada 1990-2001 în ritmuri superioare (1990=100, 1996 – 165,2%, 2001 – 152,4%) celor înregistrate pe ansamblul economiei (1990=100, 1996 – 114,9%, 2001 – 111,2%) și pe cel al industriei (1990=100, 1996 – 121,5%, 2001 – 107,4%); Totalul investițiilor străine directe (ISD) în România a reprezentat, în perioada 1990-2001 (până la 1 X 2001) 7, 395 miliarde USD, din care circa 2 miliarde USD din privatizare, niveluri însă incomparabil mai mici față de cele înregistrate în aceeași perioadă de alte țări din Europa Centrală și de Est (Polonia – 39 mld. USD, Ungaria – 21,5 mld. USD, Rep. Cehă – 12,5 mld. USD).	Echipamente și aparate radio, de televiziune și comunicații, Chimia de tonaj mic și mediu, Aeronautică, Produse de inginerie genetică, Alimentară (produse ecologice și băuturi dietetice); Creșterea producției unor industrii care nu dispun de avantaje competitive (Metalurgie), neglijarea unor industrii cu potențial de redresare și de dezvoltare în perspectivă (Mașini și aparate electrice, Mijloace de transport rutier, Alte mijloace de transport). În domeniul investițiilor: Insuficiența nivelului investițiilor în raport cu cerințele enorme de ajustare structurală a industriei: stabilitatea macroeconomică crescândă și îmbunătățirea perspectivelor economice au determinat sporirea formării brute a capitalului fix de la 20,5% în PIB, în 2001, la 21,1% în 2002, precumpănitor pe baza creșterii investițiilor private; formarea brută a capitalului fix din resurse bugetare a sporit în cadrul PIB de la 2,4% în 2001 la 2,5% în 2002 și, potrivit Programului Economic de Preaderare, rămâne cu o tendință ascendentă moderată; Orientarea efortului investițional după anul 2000 precumpănitor spre sectoare industriale de joasă tehnologie, cu valoare adăugată mică, unele energointensive (Metalurgie, Alte produse din materiale nemetalice); Sectoarele de medie și, mai ales, de înaltă tehnologie, au ocupat locuri modeste între prioritățile investiționale, unele dintre acestea – Mașini și aparate electrice, Mașini și echipamente -, a căror dezvoltare ar avea efecte benefice ample pentru întreaga economie și care dispun de avantaje competitive potențiale apreciabile, fiind aproape ocolite de investitori; Existența unui stoc redus de investiții străine directe (ISD), fluxul anual net al acestora reprezentând în 2002 numai 2,4% din PIB. Valorificarea insuficientă a căii privatizării pentru atragerea ISD. Resortul puternic pe care îl reprezintă ISD pentru modernizarea unei economii în tranziție nu a fost valorificat în cadrul economiei românești la potențialul său, din punctul de vedere al indicatorilor specifici privind ISDF România prezentând decalaje nefavorabile semnificative în raport cu țările caracterizate printr-un nivel înalt al reformei; Calea privatizării pentru atragerea ISD nu a fost

Puncte forte	Puncte slabe
În domeniul Științei și Tehnologiei: Înregistrarea unor progrese semnificative pe plan legislativ, instituțional și funcțional în conceperea și aplicarea politicii Științei și Tehnologiei; Actualizarea prin hotărâre guvernamentală a Planului Național pentru Cercetare, Dezvoltare Tehnologică și Inovare și extinderea duratei acestuia până în anul 2005; Inițierea organizării de parcuri științifice și tehnologice; Extinderea, îndeosebi după anul 2000, a finanțării pe baze competitive a programelor de cercetare & dezvoltare; Susținerea puternică de către cercetarea & dezvoltarea de profil a competitivității firmelor și produselor din unele sectoare industriale (Industria alimentară și a băuturilor, Prelucrarea lemnului, Prelucrarea țiclei, Metalurgie). În domeniul IMM: Evoluția explozivă a sectorului IMM în economie după anul 1990, activitatea întreprinderilor din această categorie dimensională dovedindu-se sensibil mai eficientă decât cea desfășurată în marile întreprinderi; Contribuția substanțială a IMM la amplificarea ponderii unor sectoare industriale în structura producției industriale (Prelucrarea lemnului, Edituri, poligrafie și re-	valorificată adecvat, ritmul lent al privatizării și frecvențele schimbări legislative și instituționale în acest domeniu făcând ca țara noastră să piardă fluxuri importante de ISD, care s-au orientat către alte țări mai atractive din regiune; Volumul relativ redus al ISD și al investițiilor autohtone a făcut ca efortul investițional să nu antreneze modificări structurale semnificative în industria prelucrătoare, care să îi modernizeze configurația; modificările produse totuși sub impactul investițiilor, dar și al altor factori (reorganizări, gestiune mai bună etc.), s-au cantonat, îndeosebi, în zona sectoarelor tradiționale, caracterizate prin grad tehnologic redus sau mediu, material-intensivitate și muncă-intensivitate mare. În domeniul Științei și Tehnologiei: Lipsa unei politici clare și coerente a Științei și Tehnologiei în perioada anilor '90, ceea ce a determinat reducerea drastică a potențialului de C & D din industrie; Ponderea foarte redusă a cheltuielilor totale de C & D în PIB (0,39% în 2000, de la 1,81% în 1990), în condițiile în care nivelul acestui indicator a fost, la nivelul Uniunii Europene, în anul 2000, de 1,90%; Lipsa de echilibru între ponderile activității de cercetare realizată de către unități de cercetare (departamentale și ale Academiei Române, care este preponderentă), universități și agenți economici; Absența funcției de C & D în cea mai mare parte a întreprinderilor industriale. Insuficienta valorificare a potențialului inovațional, atât cât există, din industria prelucrătoare; Cooperarea redusă a unităților de cercetare cu întreprinderile; Ponderea redusă a sectorului privat în activitățile de C & D; Participarea modestă a României la Programul Cadru VI al Uniunii Europene. În domeniul IMM: Lipsa de implicare consistentă a IMM în sectoare de înaltă tehnologie al căror specific de producție este adecvat desfășurării activității în unități de acest tip; Schimbările frecvente ale cadrului reglementativ

Puncte forte	Puncte slabe
producerea înregistrărilor pe suport, Recuperarea deșeurilor și resturilor de materiale reciclabile).	privitor la sectorul IMM; Capacitatea relativ redusă de absorbție a fondurilor UE, determinată de deficiențele existente cu privire la factorii ei determinanți (cadrul instituțional, funcționarea sistemului bancar, ratele de economisire și investire, mediul de afaceri, coalițiile de interese).

Oportunități	Amenințări
Penetrarea pe piața unică europeană, foarte largă, exigentă, cu cereri diferențiate; Creșterea semnificativă a interesului investitorilor străini pentru industria și economia românească în general ca urmare a dobândirii de către România a statutului de țară membră a NATO; Extinderea relațiilor comerciale și de cooperare în producție cu Federația Rusă; Valorificarea avantajelor de locație prin asigurarea condițiilor favorabile de delocalizare pe teritoriul național a unor unități productive de piese, componente, subansamble, deci din industria orizontală, aparținând firmelor repute din Uniunea Europeană; Continuarea privatizării unităților industriale care se mai află în portofoliul Autorității Naționale pentru Privatizare și Administrarea Participațiilor Statului, precum și a unităților furnizoare de utilități publice aflate în portofoliul Ministerului Economiei și Comerțului; Inițierea lucrărilor de construcție a tronsoanelor de pe teritoriul țării ale Coridoarelor transeuropene IV și VII; Inițierea lucrărilor de construcție a tronsonului de pe teritoriul țării al magistralei petroliere – gazeifere Georgia – Italia de Nord (Batumi – Trieste); Asocierea României la Programul Cadru VI al Uniunii Europene pentru Cercetare și Dezvoltare Tehnologică, precum și la Programul Cadru VI Euratom. Reorganizarea Sistemului Național de Puncte de Contact în vederea participării la Programul Cadru VI; Participarea României la programe comunitare cu incidență asupra activității industriale: Socrates II (2000-2006), Leonardo da Vinci II (2000-2006), Programul Cadru VI, inclusiv Euratom (2002-2006), Programul Multianual pentru Întreprinderi și Antreprenoriat (2001-2005), ISPA (pentru îmbunătățirea infrastructurii de mediu și transport), PHARE (de exemplu, Programele de cooperare Transfrontalieră PHARE 2002 cu Bulgaria și Ungaria). Pentru perioada 2004-2006 se au în vedere, cu prioritate, sectoarele cheie pentru finalizarea pregătirilor de aderare, alocarea fondurilor de preaderare căpătând astfel un caracter strategic mai pronunțat; programul multianual 2004-2006 este elaborat pe baza priorităților stabilite prin Roadmap-ul privind aderarea.	Perpetuarea în continuare a instabilității cadrului legislativ; Menținerea, în cazul în care nu se accelerează luarea și aplicarea măsurilor adecvate în domeniul formării și perfecționării cadrelor necesare, a capacității scăzute a anumitor organisme ale autorităților publice centrale, regionale și locale de a aplica prevederile cadrului legislativ și reglementativ și de a asigura absorbția integrală a fondurilor de sprijin acordate sub diferite forme de Uniunea Europeană; Tolerarea în continuare a neplății de către companii cu capital majoritar de stat a facturilor pentru utilități și a altor datorii către buget, ceea ce reprezintă subvenții implicite; Expunerea excesivă a activității din unele sectoare ale economiei (agricultură, zootehnie, silvicultură) la riscul producerii unor fenomene naturale cu efecte nefavorabile (secetă, inundații, eroziuni ale solului, deforestări), ca urmare a stării necorespunzătoare a infrastructurilor specifice (sisteme de irigații, regularizări ale cursurilor de apă, perdele forestiere de protecție etc.). Efectele menționate constituie, totodată, amenințări potențiale pentru sectoarele industriale corespunzătoare activităților respective (Industria alimentară, Prelucrarea lemnului, Mobilă etc.); Concurența puternică din partea unor producători străini, îndeosebi din China și țările Asiei de Sud-Est, cu costuri de producție scăzute, ceea ce poate submina avantajele competitive ale multor sectoare ale industriei prelucrătoare; Concurența producătorilor din alte țări ale Europei Centrale și de Est, capabili să-și amplifice avantajele competitive prin valorificarea resurselor financiare investite de Uniunea Europeană prin Fondurile structurale; Posibilitatea producerii unor „șocuri” ale pieței muncii de la nivel local ca urmare a restructurării unor mari întreprinderi industriale, aflate încă în proprietatea statului; Fenomenul de migrație peste graniță a forței de muncă calificată, lipsind țara de importante resurse umane care pot contribui la realizarea creșterii economice.

CAPITOLUL 2

ANALIZA SWOT A FACTORILOR DE COMPETITIVITATE A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

Nicoleta HORNIANSCHI

Deși dezvoltarea tuturor economiilor mari, de-a lungul secolului XX, este în mare parte rezultatul industrializării, în special ca efect al expansiunii industriei și comerțului produselor din sfera industriilor prelucrătoare, este neîndoielnic faptul că impactul acesteia asupra dezvoltării umane nu este limitat la producția de bunuri materiale: prin resursele umane, organizaționale și infrastructura reclamate, industria prelucrătoare a devenit, în toate statele dezvoltate, forța majoră care se află în spatele creării societăților moderne.

Evident, dacă dorește să progreseze, economia românească nu va putea ignora, necesitatea revigorării industriei prelucrătoare, acest motor care, după cum însăși experiența mondială o relevă împinge societatea înainte, conferindu-i atributele modernității și bunăstării.

Gândind perspectivele reconfigurării structurale a industriei românești în contextul mondial al globalizării, trebuie să se țină seama de faptul că principala provocare a viitorului constă în maximizarea impactului industriei prelucrătoare asupra dezvoltării economiei generale, incluzând aici posibilitatea de a asigura un standard de viață mai ridicat, în special, datorită capacității de a furniza locuri de muncă mai numeroase și mai bine retribuite – concomitent cu minimizarea impactului producției și consumului asupra mediului natural.

2.1. Interrelația factori de producție – competitivitate

Obiectivul principal al dezvoltării industriale durabile este asigurarea competitivității industriale – ceea ce influențează major șansele creșterii economice datorită ponderii industriei în PIB, datorită creșterii nivelului veniturilor bugetare, dezvoltării comerțului exterior și a gradului de ocupare a forței de muncă.

Atingerea acestui obiectiv poate fi realizat doar prin aplicarea unor politici industriale viabile, statul prin instrumentele de politică industrială stimulând dezvoltarea durabilă selectivă și creșterea competitivității sectorului industrial, care prin efectele propagate pot genera dezvoltarea serviciilor pentru industrie și a sectorului terțiar, în ansamblu.

Specializarea industriei românești în direcția valorificării avantajului comparativ se poate face prin promovarea unor politici de ramură și teritoriale

capabile să realizeze cooperarea factorilor de producție după criteriul profitabilității maxime. Structura industrială trebuie dezvoltată spre filierele de prelucrare a materiilor prime care deservească prioritar consumul final al populației, investițiile interne și exportul.

În situația actuală a României, asigurarea prin importuri, peste o anumită limită, a dotărilor necesare modernizării structurii industriale și a infrastructurilor acesteia, nu este posibilă decât în măsura în care pot fi asigurate finanțările externe necesare.

Un rol important în reconfigurarea structurală a industriei naționale revine, în contextul utilizării durabile a factorilor de producție, implicațiilor care derivă din procesele specifice dezvoltării industriei la nivel internațional.

Dintre tendințele majore care au loc pe plan mondial menționăm:

- *Creșterea importanței caracteristicilor calitative ale factorilor de producție, ca și apariția neofactorilor.* Creșterea continuă a contribuției lor la rezultatele activității industriale conduce la o nouă realitate, potrivit căreia monopolul asupra condițiilor naturale nu mai constituie izvorul avantajului comparativ. Pe măsura dezvoltării economiilor naționale factorii cu grad ridicat de imobilitate tind să-și reducă rolul în determinarea profilului activității industriale. În acest sens unii autori (Aurel Iancu – „Schimburile economice internaționale”) au propus o teorie a înzestrării cu factori prin luarea în considerație și a altor factori pe lângă muncă și capital;
- *Tendința de globalizare a economiei mondiale* are un efect puternic asupra structurii economiei naționale și implicit asupra structurii industriei. Fenomenul de globalizare se manifestă prin participarea unui număr de producători din țări diferite la fabricarea de subansamble necesare bunurilor ajunse în stadiul final de prelucrare, în condițiile unei intensificări fără precedent a comerțului internațional, a transferului de tehnologie și a investițiilor în străinătate. Investițiile se realizează în forma tradițională de investiții directe, dar și, într-o proporție tot mai mare, în forme noi de investiții: întreprinderi mixte, licențe, colaborări de tip investiții – import și împrumuturi – import, contracte de management, contracte de furnizare a unor produse complexe „la cheie”, contracte de colaborare în producție, subcontractare internațională etc.
- Integrarea economiei naționale implică *orientarea activităților într-o mai mare măsură în funcție de cerințele și exigențele pieței mondiale*, fie în cadrul schimburilor comerciale directe cu țările partenere, fie prin intermediul rețelelor formate ca urmare a dezvoltării firmelor transnaționale;
- *Schimburile economice cele mai intense se produc între țările care au nivel de dezvoltare ridicat și/sau interese regionale comune.*

Tendențele menționate se bazează în cea mai mare măsură pe compatibilitatea economiilor naționale din punct de vedere al nivelului tehnic și calitativ al factorilor de producție utilizați, al capacității de asimilare a noilor tehnologii și al modului de organizare a activității economice.

Specializarea economiilor naționale în cadrul economiei mondiale nu mai poate fi explicată satisfăcător pe baza teoriilor clasice, în care se ține seama de un număr redus de factori de producție măsurați cantitativ. Creșterea continuă a interdependențelor pe plan mondial a condus la mutații care se reflectă în teorie prin *trecerea de la avantajul comparativ la avantajul competitiv* în decizia de specializare.

În urma studiilor efectuate la nivelul industriei românești, coroborate cu rezultatele obținute și pe plan mondial, majoritatea specialiștilor romani au ajuns la următoarea concluzie: *competitivitatea unei națiuni depinde de capacitatea industriei sale de a inova și de a-și îmbunătăți caracteristicile, dar nici o națiune nu poate fi și nu va fi competitivă cu toate industriile sau cu majoritatea dintre ele, adevăr cu atât mai valabil în cazul economiilor de scară redusă*. Națiunile au succes în acele industrii pentru care mediul intern este cel mai orientat spre viitor, cel mai dinamic și mai stimulat.

2.2. Elementele-cheie pentru creșterea competitivității industriei naționale

Plaja de oportunități

- *Condițiile oferite de factori:* poziția României, sub aspectul factorilor de producție, cum sunt, forța de muncă calificată sau infrastructura, absolut necesari pentru a concura în cadrul unei anumite industrii. Relația calitate-costuri poate deveni pentru firmele românești o cale pentru creșterea competitivității, prin sporirea eforturilor în domeniul prevenirii defectelor. Costurile calității scad de la 20% până la 2,5% pentru firmele care reușesc să-și implementeze un sistem de TQM eficient. Drumul de la „*lasă că merge și așa*” la „*lucrul bine făcut*” trece prin etapa de certificare a firmelor de către organismele acreditate, singurele în măsură să deschidă accesul firmelor românești spre piețele Uniunii Europene.
- *Condițiile cererii:* natura pieței interne pentru produsul industrial sau serviciu;
- *Industriile conexe și de susținere:* prezența sau absența în cadrul națiunii a industriilor din amonte și a altor industrii conexe care sunt competitive pe plan mondial;
- *Strategia, structura și concurenții firmei:* condițiile în cadrul națiunii care guvernează modul de creare, organizare și conducere a companiilor, la care se adaugă natura concurenței autohtone.
- *Gradul accentuat de globalizare a concurenței:* națiunea nu-și reduce ci, dimpotrivă, își sporește importanța. Întrucât baza concurenței a devenit tot mai mult crearea și asimilarea de cunoștințe rolul națiunii crește. Avantajul competitiv este susținut de către un proces localizat, deosebiri-le de valori naționale, cultura, structurile economice și instituționale, istoria, toate contribuie la succesul în competiție.

Puncte tari (forte):

- ameliorarea randamentului factorilor de producție;
- creșterea ratei de economisire și a acumulării interne; alocarea, începând cu 2001, a veniturilor din privatizare pentru dezvoltare, îndeosebi pentru cofinanțarea proiectelor angajate cu Uniunea Europeană, Banca Mondială și alte organisme internaționale;
- majorarea substanțială a intrărilor de capital extern (investiții directe și de portofoliu), perfect posibilă într-un climat de afaceri stabil și nedistorsionat;
- atenuarea fiscalității legate de angajarea forței de muncă și de profit;
- distribuția mai rațională a cheltuielilor bugetare, acordându-se prioritate învățământului și cercetării, asigurării sănătății populației, sectorului de apărare;
- menținerea deficitului bugetar în întreaga perioadă în limite suportabile în jurul a 3% din PIB;
- remonetizarea graduală a economiei, în condițiile creșterii strict neinflaționiste a bazei monetare, dezvoltării altor agregate monetare prin extinderea și diversificarea instrumentelor bancare, reducerii la limite raționale a ratei rezervelor obligatorii, precum și a dobânzii reale;
- evitarea fluctuațiilor pe piața valutară;
- creșterea rezervelor valutare ale Băncii Naționale a României până la echivalentul valorii importurilor pe cca 1an;
- reducerea presiunii pentru creșterea necorelată cu rezultatele economice a veniturilor nominale, în baza unui acord social adecvat cu sindicatele și asociațiile patronale;
- stimularea extinderii sectorului de firme mici și mijlocii;
- orientarea proexport a politicii comerciale, devansarea sistematică a ritmului PIB de către ritmul exporturilor;
- redimensionarea ramurilor industriale cu cele mai grele probleme, revigorarea sectorului viabil inhibat (din cauza subcapitalizării), accelerarea procesului de restructurare a economiei.

Puncte slabe:

- semnale distorsionate sau incomplete cu privire la starea și mișcarea pieței;
- lipsa unei piețe interne a tehnologiilor, care să facă joncțiunea pe principiile economiei de piață între oferta de cercetare-dezvoltare și cererea potențialilor utilizatori. Există unele forme de organizare a acestei piețe, având ca intermediari diferite instituții guvernamentale. Acestea sunt însă acțiuni restrânse și ineficiente;

- lipsa unor compartimente eficiente de dezvoltare tehnologică la nivelul întreprinderilor care să asigure implementarea operativă a noilor tehnologii;
- gradul scăzut de stimulare și promovare a invențiilor și inovațiilor;
- înțelegerea limitată a proceselor de transfer de tehnologie, care trebuie însoțite în realitate de un flux de cunoștințe și informații fără de care implementarea lor nu este posibilă sau eficientă la nivelul proiectat.
- nu este încă evident pentru majoritatea firmelor că într-o industrie care dorește să supraviețuiască unei concurențe directe cu țările dezvoltate, inclusiv pe piața internă, *opțiunea lor pentru o strategie și sporirea înclinăției spre inovare nu sunt acțiuni ce suportă amânare.*

Pericole (Amenințări):

- În România, majoritatea firmelor mizează pe obținerea competitivității ca urmare a costului scăzut al forței de muncă, ceea ce nu este de natură să confere durabilitate avantajului competitiv obținut.
- După cum se constată, România nu prezintă o specializare a exporturilor menită să-i aducă avantaje pe piața externă. Chiar în situația în care România va deveni membră UE, datorită concurenței pe care o va avea de întâmpinat din partea celorlalte țări foste socialiste, cât și a țărilor în curs de dezvoltare, care au beneficiat ani de-a rândul de aranjamente tarifare preferențiale și care nu sunt dispuse să renunțe la aceste avantaje, România va trebui să realizeze o mai mare competitivitate pe domeniile de specializare atât internă, cât și internațională.
- Rolul politicilor de creștere a competitivității, ca factor de primă importanță al specializării trebuie să se manifeste preponderent în următoarele moduri:
 - ca un element diferit de intervențiile menite să protejeze sau să promoveze o industrie sau un sector anume; o politică viabilă trebuie să urmărească ideea promovării competitivității prin creșterea investițiilor în infrastructură, pregătire profesională, cercetare-dezvoltare în susținerea transferului de tehnologii și a sectorului de industrii legate de servicii;
 - să realizeze un echilibru între competitivitatea internă și cea externă; să accentueze preocupările privind susținerea informațională a întreprinderilor în procesul restructurării și privatizării.

2.3. Analiza SWOT asupra evoluției și tendințelor înregistrate în relația competitivitate – factori de producție

Intern	Pozitiv	Negativ
	Puncte forte	Puncte slabe
	• Gradul de deschidere a economiei românești la comerțul intra UE cu produse industriale (53,8%) este comparabil cu cel realizat în majoritatea statelor comunității; • Decalajul de competitivitate a industriei naționale în raport cu industriile din UE este considerabil, dar posibil de eliminat în anumite sectoare cu avantaje competitive reale; • Modelul comerțului României cu UE, cu produse ale industriei prelucrătoare, se caracterizează prin grade ridicate ale comerțului intraindustrie, ceea ce denotă existența unei anumite complementarități a structurilor industriale; • Aceasta explică parțial faptul că exporturile României reprezintă sub 1% din importurile totale ale Uniunii Europene, deși 50% din export este orientat către aceste țări; • Industria românească, include și domenii cu tehnologii performante: – fabricația de turbine cu abur și turbine cu gaze, hidroagregate, motoare, generatoare și transformatoare electrice; – industria confecțiilor; – construcțiile navale, unde există un grad ridicat de adaptabilitate la cerere, fiind posibilă realizarea de nave până la 200 mii tdw, precum și în fabricația de componente pentru construcția de aeronave; – fabricația de echipamente de foraj și de excavatoare cu rotor pentru extracția cărbunelui; – industria de rulmenți; – industria de prelucrare a petrolului, la capacitățile care au fost modernizate în ultimii ani (PETROMIDIA, instalația de piroliză de la ARPECHIM Pitești); – industria mobilei etc. • Industria românească dispune de resurse umane instruite; • Privatizarea și reindustrializarea creează condiții propice pentru creșterea competitivității; • Cererea internă, completată cu cea externă permite organizarea în anumite subsectoare a unei producții industriale eficiente și competitive; • Modernizarea infrastructurii corespunzător condițiilor de integrare în UE necesită mari	• Blocajul financiar devenit cronic, nu pare a avea soluții de rezolvare pe termen scurt și mediu; • Investițiile efectuate în perioada 1990-2004 nu produc efectele comensurabile așteptate; • Calitatea managementului la nivel macro și microeconomic este departe de performanțele concurenței; • Privatizarea și restructurarea industriei, deși cu un ritm mai alert începând cu 1997, se află încă într-un stadiu care generează dezechilibre între cererea și oferta românească de export, industria producând, în continuare, mărfuri ne-competitive pe piața externă; • Măsurile guvernamentale luate în ultimii ani nu au ținut seama de necesitatea unor politici de creare și susținere a avantajului competitiv și de aceea l-au influențat nefavorabil; • Politica financiară nu a reușit crearea unui capital național care să favorizeze investițiile, băncile preferând dobânzile mult mai atractive prin lipsă de risc, a titlurilor de stat; • Specializarea sectorială și intrasectorială în industria românească, apropiată în anumite privințe de cea a unor țări în curs de dezvoltare bogate în resurse naturale, nu s-a adaptat încă cerințelor unei industrii moderne, având de depășit, în continuare decalaje importante, atât în ceea ce privește competitivitatea produselor, cât și a tehnologiilor cu care acestea sunt fabricate. Este semnificativ faptul că România, ca și alte țări în tranziție, a înregistrat, în ultimii ani, scăderi importante ale producției în industrii cu nivel tehnologic înalt (tehnică de calcul și birotică, mecanică fină, mașini unelte de precizie, electronică industrială și automatizări, aparate de măsură și control, chimie fină etc.); • Indicele specializării relative a exportului românesc către Uniunea Europeană, comparativ cu cel al altor țări în tranziție relevă o situație defavorabilă pentru țara noastră. În timp ce alte țări (Cehia, Ungaria, Polonia) și-au mărit capacitatea de export în sectoarele producătoare de mașini și echipamente, România a rămas dependentă de exportul produselor din

Intern	Pozitiv	Negativ
	Puncte forte	Puncte slabe
	cantități de materiale de construcții, șină de cale ferată și alte materiale care pot fi asigurate integral și competitiv;	industriile cu nivel tehnologic mai scăzut, consumatoare intensive de manoperă (confecții, încălțăminte, mobilă) și a celor cu grad scăzut de prelucrare (combustibili rezultați din rafinarea țițeiului, produse metalurgice comune), care au reprezentat aproape 60% din exportul industriei,
	- Dezvoltarea transporturilor și a turismului va atrage după sine creșterea gradului de motorizare, care în prezent este printre cele mai scăzute din Europa și implicit va susține dezvoltarea industriei de autovehicule și a celei de rafinare a țițeiului pentru carburanți și lubrefianți, precum și a altor activități industriale conexe. Concomitent este de așteptat revigorarea producerii de material rulant pentru calea ferată; - Modernizarea construcțiilor publice, a hotelurilor și dezvoltarea activității de construcții în general va asigura o cerere stabilă de diverse materiale, echipamente și instalații a căror producere antrenează creșterea activității în majoritatea sectoarelor industriale; - Creșterea economică și a PIB pe locuitor și reducerea inflației favorizează creșterea competitivității; - Legislația adaptată cerințelor comunitare contribuie la înlăturarea barierelor comerciale și nu numai;	- Majoritatea tehnologiilor (65% -70%), din industria românească provin din importul de licențe și <i>know-how</i> de la firme de prestigiu din țările dezvoltate, o parte (cca 20%) sunt rezultatul activităților de cercetare-dezvoltare proprie și 10-15% au rezultat din cooperarea în cadrul fostului CAER; - Tehnologiile achiziționate din țările dezvoltate au o vechime de 15-25 ani și au fost perfecționate într-o proporție relativ redusă. - În aceste condiții, există importante decalaje tehnologice în majoritatea sectoarelor industriale, comparativ cu nivelele existente în țările Uniunii Europene.

Extern	Șanse/Oportunități	Amenințări/Restricții/Pericole
	- Perspectiva apropiată a aderării României la UE; - Tendința de compatibilizarea economiilor naționale din punct de vedere al nivelului tehnic și calitativ, al factorilor de producție utilizați, al capacității de asimilare a noilor tehnologii și al modului de organizare a activității economice; - Recunoașterea de către România, prin și cu susținere PND, a importanței politicilor de creștere a competitivității; - Globalizarea – difuziunea inovațiilor și a activităților economice, repolarizarea forței de muncă, concentrarea performanțelor economice în sectoarele industriale cu avantaje competitive certe; - Programele UE de creștere a competitivității și Programul național destinat aceluiași scop, precum și programele regionale de reducere a disparitatilor regionale.	- Climatul economic concurențial din ce în ce mai accentuat, ca rezultat al integrării industriei românești în structurile europene; - Fragilitatea avantajelor competitive bazate pe costul scăzut al forței de muncă; - Tehnologiile ecoeficiente vor reprezenta cel mai important factor pentru reducerea intensității materiale și poluante a producției. Și în țările în curs de dezvoltare, dezvoltarea, difuzarea și utilizarea efectivă a acestor tehnologii devin factori esențiali pentru durabilitatea industriei, dar nivelul lor actual este departe de a asigura obiectivul vizat. Accesul acestor state la tehnologiile de vârf presupune existența unor piețe deschise pentru produsele din țările mai puțin dezvoltate, ca și mecanisme financiare internaționale adecvate. Investițiile directe străine reprezintă un potențial însemnat pentru transferul acestor tehnologii.

Cuantificarea oportunităților și constrângerilor care derivă din Acordul de Asociere este o problemă complexă deosebit de dificilă. Se poate însă aprecia că principalele oportunități și avantaje posibil de valorificat sunt următoarele:

- asimetria concesiilor reciproce care poate constitui un avantaj potențial pentru creșterea mai accentuată a exporturilor decât a importurilor (în situația în care se prelungește termenul;
- limită de aplicare, pentru care industria românească va cunoaște o perioadă de relansare).

În primii doi ani de aplicare a prevederilor Acordului, exportul de produse industriale în Uniunea Europeană, a crescut de peste 2 ori, în timp ce importul s-a majorat de numai 1,5 ori. Aceasta a determinat diminuarea deficitului balanței comerciale în relația cu Uniunea Europeană de peste 2 ori. Ulterior, însă, situația s-a deteriorat iar deficitul balanței comerciale externe s-a accentuat, înregistrând un nivel îngrijorător în anul 1998.

Ținând seama că asimetria concesiilor tarifare se estompează în viitor, valorificarea acestui avantaj nu va fi posibilă decât în condițiile accelerării procesului de modernizare a produselor românești și de aliniere la standardele europene.

- Posibilitatea de acces pe terțe piețe, prin cooperare industrială, la efectuarea de exporturi complexe în zonele unde Uniunea Europeană este reprezentată;
- Amplificarea procesului de transfer tehnologic și *know-how* din țările comunitare, atât prin creșterea investițiilor directe de capital, cât și prin dezvoltarea schimburilor intrasectoriale și a cooperării industriale pe componente și subansamble, în special în industriile cu producție de serie (mijloace de transport auto, construcții aeronautice și de nave, electronică de consum etc.).
- Amplificarea asistenței financiare sub forme de credite rambursabile și nerambursabile pentru restructurarea și modernizarea industriei românești.
- Dezvoltarea cooperării în domeniul științei și tehnologiei.
- Facilitatea accesului la programele comunitare de asistență pentru pregătirea managerială, perfecționarea forței de muncă, protecția mediului, implementarea sistemului european de asigurare a calității.
- Amplificarea posibilităților instituțiilor publice și agenților economici din România, de a obține informații privind evoluția tendințelor pe piața mondială a produselor industriale, a tendințelor tehnologice, a metodelor și tehnicilor de adaptare la cerințele pieței, de organizare eficientă a producției și serviciilor pentru producție.
- Acces pe o piață cu mare capacitate de absorbție, cu structuri industriale viabile și cu mare potențial tehnologic care au reprezentat un factor ge-

nerator de prosperitate și au influențat sensibil dezvoltarea industrială mondială pe termen lung.

- Influența favorabilă asupra modernizării infrastructurii economice cu consecințe directe asupra relansării industriei naționale.
- Adaptarea treptată la reglementările comunitare va constitui un stimulent pentru creșterea competitivității industriei românești.

Constrângerile și dezavantajele care rezultă din asocierea la Uniunea Europeană, nu pot fi delimitate strict de cele derivând din starea actuală a economiei românești, datorită, în principal, dificultăților care însoțesc procesul de tranziție la economia de piață.

Analiza, într-o optică prospectivă, a implicațiilor aderării la Uniunea Europeană, evidențiază totuși o serie de constrângeri cu impact asupra industriei:

- Restrângerea progresivă a unor importante segmente de piață internă, în principal, cele pentru care industria românească nu este și nu are perspective de a deveni competitivă datorită costurilor de modernizare deosebit de mari (mașini și echipamente, tehnică de calcul electronică, electronică de consum).
- Fructificarea incompletă a oportunităților conferite de asimetria concesiilor tarifare, rezultate din prevederile Acordului, datorită crizei de producție care se manifestă atât în plan cantitativ, cât și în cel competitiv. În aceste condiții țările comunitare pot valorifica în mult mai mare măsură concesiile mai reduse oferite de România, câștigând o nouă piață în detrimentul unor producători interni incapabili să facă față unor competiții deschise (mijloace de transport mărfuri și pasageri, produse de mecanică fină, utilaje tehnologice, mașini unelte etc.).
- Valorificarea limitată a concesiilor tarifare asimetrice ca urmare a existenței unor puternice bariere netarifare în țările comunitare și a unei slabe protecții de acest gen în România (standarde și norme de calitate și de protecție a mediului, reglementări privind protecția consumatorului etc.).
- Condiționările privind măsurile de protecție a sectoarelor industriale noi și a celor în dificultate.
- Limitarea în timp (primii cinci ani ai Acordului) a perioadei în care operațiunile ajustărilor structurale se poate face prin măsuri de politică industrială activă, existând riscul ca în etapa următoare ajustarea să se facă brutal, prin acțiunea pieței, cu riscurile sociale inerente.

CAPITOLUL 3

ANALIZA SWOT A INDUSTRIEI EXTRACTIVE A CĂRBUNILOR ȘI A MINEREULUI DE URANIU

Cornelia NEAGU

3.1. Sectorul carbonifer

Resursele de cărbune asigură o pondere însemnată din energia primară necesară oricărei activități social-economice, abundența sau penuria unei astfel de resurse minerale strategice au avut și au efecte multiple asupra puterii economice a oricărei țări.

În România, ca în multe țări din Europa Centrală și de Est, cărbunele ocupă un loc important în structura ofertei de surse primare de energie. Astfel, în anul 2002, cărbunele a deținut 29,3% din producția internă de surse primare de energie, iar în perspectiva anului 2015 ponderea acestuia este în creștere.

Producția internă de lignit asigură cererea societății Termoelectrica, pentru ulei, societatea apelează la importuri. În anul 2000, societatea Termoelectrica a utilizat: 23,5 milioane tone lignit, 3,4 milioane tone ulei (din care 72 mii tone din import). În perspectiva anului 2015, ponderea cărbunelui în producția de energie electrică va spori până la aproape 45% (lignit – cca 35% și ulei – 10%), creștere datorată competitivității centralelor pe cărbune comparativ cu cele pe hidrocarburi. De altfel, ponderea cea mai mare în producția de energie a societății Termoelectrica o au centralele pe cărbune (64,7%).

Pe fondul unei mari cereri de materii prime și de purtători primari de energie, industria carboniferă din România s-a dezvoltat accelerat în perioada anilor '90, punând în exploatare o serie de zăcămintele sărace, amplasate în zone cu condiții geominierale dificile.

Ca efect al caracteristicilor geologico-miniere a zăcămintelor de cărbune în exploatare și a conținutului ridicat de cenușă, precum și din cauza fiabilității reduse a utilajelor tehnologice din dotare, costurile la cărbune sunt, în general, mai mari decât prețurile de vânzare pe piață, astfel că statul sprijină prin subvenții bugetare producția de ulei, lignit și cărbune brun extras prin lucrări subterane (excepție face Compania Națională a Lignitului „Oltenia” S.A. Tg. Jiu, cu producție preponderentă de cărbune extras în carieră).

Totodată, datorită specificului său deosebit, industria carboniferă s-a dezvoltat în zone geografice izolate, creând un pronunțat caracter monoindustrial în aceste zone și antrenând un mare număr de persoane provenind – de regulă – din localități adiacente, sau adus în mod special pentru realizarea obiectivelor de investiții și pentru producție din alte zone ale țării. S-a realizat astfel,

dependența vieții sociale a unor localități ca: Valea Jiului, Motru, Comănești exclusiv de activitatea minieră din zonă.

În general, sectorul exploatării cărbunelui a fost caracterizat printr-un număr mare de angajați, productivitate a muncii redusă și costuri ridicate de producție.

Totodată, piețele pentru cărbune se caracterizează printr-o înaltă concurență. Astfel, între cărbunele standardizat pe grade și proprietăți calorice, pe de o parte, și țiței, gaz, energia hidro și cea nucleară, pe de altă parte, există o mare concurență în ceea ce privește substituția.

În scopul stabilirii măsurilor care vor fi adoptate pe termen mediu și lung în sectorul extracției cărbunilor cu privire la volumul de activitate, reorganizarea capacităților de producție, restructurarea fluxurilor tehnologice, perfecționarea forței de muncă precum și previzionarea cheltuielilor necesare și a efectelor acestor restructurări, este necesară stabilirea punctelor forte și a punctelor slabe care domină această activitate, precum și a oportunităților și constrângerilor anticipate separat pe categorii principale de cărbune.

Huică

Puncte forte	Puncte slabe
- Rezerva geologică existentă în bazinul minier Valea Jiului acoperă consumul intern de huică al României pentru o perioadă de cca 100 de ani, contribuind astfel la asigurarea securității energetice a țării; - Există întreaga infrastructură necesară extracției, prelucrării și transportului huicii și aceasta este concentrată într-o arie geografică restrânsă. Există toate utilitățile necesare continuării activității de producție. Necesarul de personal de specialitate este acoperit atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ; - Tehnologiile de extracție utilizate în Valea Jiului sunt adecvate caracteristicilor geologice – miniere ale straturilor de cărbune; - Distanțele de transport până la principalii beneficiari (Mintia și Paroșeni) sunt mici; - Termocentralele românești sunt concepute să funcționeze cu combustibil solid având parametri calitativi ai huicii de Valea Jiului, ceea ce le creează o anumită dependență față de CNH; - Beneficiarilor li se pot asigura cantitățile necesare de cărbune energetic, la calitatea adecvată nevoilor proprii și la un preț mai mic decât cel al cărbunelui din import; - Stabilitatea relativă a prețurilor, comparativ cu cele ale țițeiului și gazului. Efectele asupra balanței de plăți nu trebuie subestimate; - Rezervele strategice de huică pot juca un rol antispeculativ (fapt subliniat de Comisia Europeană în contextul incapacității Uniunii de a negocia prețurile resurselor energetice și de a exercita presiuni pe aceste piețe; - Pondere ridicată a costurilor pentru transport în prețuri-	- Este necompetitivă și ineficientă din punct de vedere economic; - Condiții geologice de extracție dificile; - Putere calorică relativ redusă, conținut mare de sulf; - Necesită spații mari de depozitare; - Generează poluare în fiecare fază a ciclului de producție și utilizare; - Exploatarea huicii a contribuit la crearea de zone monoindustriale, generând probleme sociale majore; - Productivitate mică a exploatărilor (sub 300 tone/persoană/ an) situată sub nivelul mondial; - Stare de uzură avansată, fizică și morală, a echipamentelor de extracție și preparare; - Toate exploatările sunt subterane, cu mari probleme privind securitatea muncii, din cauza pericolului iminent de explozie a gazelor din zăcămint și a prafului de cărbune; - Costurile unitare de producție depășesc în mod constant, de circa două ori, prețurile de livrare ale cărbunelui; - Valea Jiului se confruntă cu grave probleme sociale datorită nerezolvării problemelor personalului disponibilizat care, în prezent, este de 18

Puncte forte	Puncte slabe
le cărbunului importat (circa 50% din prețul cărbunilor energetici importați în Europa și Japonia), fapt ce pledează pentru utilizarea huilei din țară.	mii persoane (exclusiv membrii de familie); • Exploatarea huilei este puternic subvenționată, eliminarea subvențiilor în prezent ar echivala cu dispariția ramurii.

Lignit

Puncte forte	Puncte slabe
• Exploatarea lignitului este rentabilă; sectorul nu necesită subvenții; • Volumul mare al rezervelor de lignit (rezerva geologică existentă poate acoperi consumul intern al României pentru o perioadă de cca.66 de ani), contribuind la asigurarea securității energetice a țării; • Tehnologiile utilizate, care sunt la nivelul celor folosite pe plan mondial; • Cererea constantă estimată până în anul 2005; • Programele succesive de restructurare, modernizare, eficientizare și acompaniament social aplicate; • Elasticitatea și adaptabilitatea structurilor CNLO; • Existența investițiilor în infrastructură și a dotării cu personal de înaltă calificare pentru exploatarea a 1,2 mld. tone lignit, în condiții de eficiență economică, ceea ce înseamnă la nivelul actualei cereri o perioadă de peste 50 de ani; • Productivitatea fizică a muncii a înregistrat o continuă creștere; • În perioada 1989-2001, costurile de producție unitare au avut o tendință generală de scădere; • Stabilitatea relativă a prețurilor, comparativ cu cele ale țițeiului și gazului.	• Amplasarea zăcămintelor de lignit sub nivelul hidrostatic fiind necesară asecarea și excavarea 10 m apă/tona de cărbune; • Volum mare de steril care trebuie excavat la descoperire pentru extracția în carieră (8-10 m steril/tona de cărbune); • Putere calorifică relativ redusă, conținut mare de sulf; • Necesită spații mari de depozitare; • Uzura tehnică a utilajelor din dotare; • Lipsa resurselor financiare necesare modernizării fluxurilor tehnologice; • Gradul relativ redus de utilizare a capacităților de producție (73% în 2001); • Nesiguranța desfacerii producției; • Reacțiile sociale la programele de eficientizare; • Livrările neritmice către beneficiari a cantităților de lignit contractate; • Generează poluare în fiecare fază a ciclului de producție și utilizare; • Productivitate mică a exploatărilor (cca. 700 tone/persoană/an la exploatarea în subteran și cca. 1500 tone/persoană/an la exploatarea în carieră) situată sub nivelul mondial.

Oportunități	Amenințări
• Introducerea tehnologiilor moderne în industria extractivă, care vor contribui la creșterea eficienței și la scăderea costurilor de extracție și preparare. Dacă investițiile se vor face în exploatarea miniere performante și în tehnologiile de combustie, atunci va avea loc o continuă scădere a costurilor în paralel cu creșterea gradului de protecție a mediului; • Politica de restructurare socială și regională durabilă urmată de UE, stabilită prin Tratatul ECSC, va trebui adaptată țărilor candidate producătoare de ulei atunci când vor intra în Uniune; • CNH permite dezvoltarea unei rețele de întreprinderi mici și mijlocii care să îi furni-	• Abundența resurselor pe plan mondial și marea diversitate geopolitică a ofertei; • Puterea calorifică mai mică decât cea a hidrocarburilor lichide sau gazoase; • Costurile medii de producție ale cărbunului european, care sunt de 3-4 ori mai mari decât pe piața internațională (150 USD per tonă comparativ cu 40 USD per tonă). În acest context, cărbunele european nu poate concura cu cel al principalilor exportatori, cum sunt SUA, Australia, Africa de Sud sau Columbia; • Diversitatea furnizorilor din afară; • Stabilitatea prețului cărbunului importat față de celelalte produse energetice, cărbunele fiind tranzacționat pe o piață internațională concurențială;

Oportunități	Amenințări
zeze bunuri și servicii; • Menținerea diversității surselor de energie (dați fiind factorii de risc extern), ca cea mai bună garanție a securității aprovizionării cu energie, în condițiile în care prognozele actuale sugerează imposibilitatea stopării creșterii dependenței UE de exterior.	• Flexibilitatea contractelor încheiate și dezvoltarea pieței spot, care au permis prețului cărbunelui să se adapteze permanent situației de pe piața internațională; • Lipsa oricărui risc economic sau politic și deschiderea pieței internaționale pe partea ofertei, fapt ce explică diferențele minore de prețuri comparativ cu hidrocarburile; • Expirarea tratatului ECSC în iulie 2002 și, în acest context, controlul ajutorului de stat; • Restrângerea activității miniere din Valea Jiului, în scopul eficientizării, care declanșează efecte sociale negative și împovărează Bugetul de Stat (sunt necesare fonduri pentru protecție socială, reconversie profesională etc.) • Comerțul internațional cu cărbuni transportați pe căi maritime, care va avea un rol principal în aprovizionarea pieței mondiale cu cărbuni.

Din analiza rezultatelor actuale ale activității de extracție a cărbunilor din România se pot desprinde următoarele concluzii:

- Industria extractivă a cărbunilor nu deține *avantaje competitive* față de activități similare pe plan mondial.
- Dimpotrivă, sunt prezente importante *dezavantaje competitive* cauzate de:
 - *costurile pe tona de cărbune* care, fie depășesc prețurile de livrare, activitatea fiind puternic subvenționată de la bugetul de stat (CNH Petroșani – 38%, SNC Ploiești – 30%, SC Banat Anina – 49%), fie sunt mai mari comparativ cu cele ale exploatărilor similare pe plan mondial (CNLO Târgu Jiu);
 - inexistența unei diferențieri a produselor care să confere competitivitate cărbunelui românesc pe piața mondială.
- Înzestrarea cu factori de producție generează *avantaje comparative* semnificative date de:
 - volumul mare al rezervelor de cărbune care pot acoperi consumul intern al României contribuind la asigurarea securității energetice a țării;
 - tehnologiile de extracție adecvate caracteristicilor geologico-miniere ale stratelor de cărbune și situate la nivelul celor existente pe plan mondial;
 - infrastructura necesară extracției, prelucrării și transportului cărbunelui concentrată într-o arie geografică restrânsă;
 - calitatea cărbunilor corespunzătoare parametrilor calitativi pentru care sunt concepute să funcționeze termocentralele;
 - elasticitatea și adaptabilitatea structurilor CNLO.
- Există totodată și *dezavantaje comparative* generate de:

- condițiile geologice dificile de extracție a cărbunilor;
- calitatea scăzută a cărbunilor dată de puterea calorifică relativ redusă și conținutul mare de sulf;
- productivitatea redusă a exploatărilor situată sub nivelul mondial;
- starea de uzură, fizică și morală, avansată a echipamentelor de extracție și preparare;
- gradul relativ redus de utilizare a capacităților de producție;
- marile probleme privind securitatea muncii din cauza pericolului iminent de explozie a gazelor din zăcământ și a prafului de cărbune din exploatările subterane de huiă.

Problemele care se pun în stabilirea strategiei de dezvoltare a industriei extractive a cărbunilor cu efecte asupra competitivității ramurii vizează astfel, pe de o parte, limita economică și energetică de exploatare a zăcămintelor atrase în circuitul economic, iar pe de altă parte, limita până la care se pot utiliza pentru producerea energiei electrice și termice.

Restructurarea și reformele semnificative care s-au produs și vor continua în sectorul carbonifer au ca scop îmbunătățirea eficienței operaționale a entităților din sector, promovarea investițiilor private, rezolvarea judicioasă a problemelor sociale și ecologice ale sectorului.

Plecând de la obiectivul strategiei de dezvoltare a sectorului extracției cărbunilor, prioritatea în restructurarea capacităților de producție o va constitui zonarea rezervelor industriale active pe criterii economice și concentrarea producției în perimetrele care asigură condiții de eficiență economică a activității. Consecința directă a acestei acțiuni va fi restrângerea, până la încetarea totală a activității productive, la obiectivele cu costuri care depășesc media actuală pe sector și fără șanse de reabilitare, cu evaluarea corespunzătoare a măsurilor necesare de protecție socială.

Deciziile privind restrângerea sau sistarea activității productive vor trebui se ia pe baza întocmirii de studii de fezabilitate pentru fiecare unitate minieră în funcțiune, și vor fi însoțite de programe și proiecte temeinic fundamentate de reconversie.

Analiza schimbărilor care se vor produce pe termen mediu și lung în sectorul extracției cărbunilor cu privire la volumul de activitate, reorganizarea capacităților de producție, restructurarea fluxurilor tehnologice, perfecționarea forței de muncă, precum și previzionarea cheltuielilor necesare și a efectelor acestor restructurări vor fi abordate separat pe agenți economici care operează în acest sector.

Acționarea în aceste direcții presupune stabilirea unui program eficient de pregătire care să aibă la bază cunoașterea temeinică a activității de extracție a cărbunelui și a realizărilor persoanelor care lucrează în acest domeniu, cunoștințele, dexteritățile, deprinderile de muncă și atitudinea angajaților din minerit. Organizatorul programului trebuie să pornească de la identificarea acestora,

pentru a putea stabili, în mod succesiv, cerințele de pregătire profesională pe întreaga companie, pe fiecare exploatare carboniferă și pentru fiecare salariat.

În implementarea acestei strategii, pot fi întâmpinate o serie de *probleme*, ca:

- dezvoltarea și implementarea unui program de reformă, incluzând reforma financiară pentru companiile naționale de cărbune, luând în considerare eliminarea subvențiilor, astfel încât minele/companiile cu costuri mici să poată fi privatizate și cele neeconomice să fie închise;
- oprirea activității în minele neviabile concomitent cu asigurarea măsurilor de diminuare a impactului social pentru personalul disponibilizat care, în cea mai mare parte, se regăsește pe piața activă de muncă;
- închiderea minelor nerentabile într-o manieră acceptabilă din punctul de vedere al mediului;
- prevenirea viitoarelor deteriorări de mediu, cauzate de minele care operează în prezent și stabilirea priorităților pentru reducerea deteriorărilor de mediu;

Restructurarea sectorului extracției cărbunelui implică substanțiale *costuri economice* sub diferite aspecte:

- costuri pentru Guvern, sub forma ajutoarelor sociale pentru șomeri;
- costuri generate de plățile crescânde cu reducerile de personal;
- pierderea contribuțiilor sub forma asigurărilor sociale și veniturilor la bugetul de stat provenite din taxe.

Probleme cu totul deosebite, în ceea ce privește reconversia, se ridică în special, în zonele de mare aglomerație a activității de producție minieră unde viața socială este exclusiv sau preponderent legată de minerit.

Principala modalitate de soluționare a problemelor sociale generate de restructurarea sectorului extracției cărbunilor o constituie adoptarea unor măsuri de realizare a flexibilizării forței de muncă. Astfel, este nevoie de o transformare progresivă a resurselor, prin trecerea de la sprijinul pasiv sub formă de venituri, la măsuri active de combatere a șomajului la nivelul comunităților locale. Prin aceste măsuri se urmărește inducerea la nivelul comunității miniere a unui comportament activ, implicând participarea directă și susținută pe piața muncii.

Politicile active îmbunătățesc accesul la piața muncii și la locurile de muncă, dezvoltă abilități specifice unui loc de muncă și promovează mai eficient piețele de muncă.

Experiența mondială a demonstrat că țările care refuză să extindă dispersarea salariului ca măsură de creștere a angajării vor trebui să se bazeze în principal pe piața activă de muncă, pe învățământ și pe politici de instruire.

3.2. Minereul de uraniu

Continua creștere a necesarului de energie, însoțită de caracterul tot mai limitat al potențialului de resurse energetice tradiționale, a condus la soluții

alternative de producere a energiei electrice, una dintre acestea utilizând în acest scop, fisiunea nucleară.

Uraniul corespunde criteriilor de utilizare în domeniul producerii energiei mult mai bine decât cărbunele (mai cu seamă dacă acesta din urmă este transportat de la mare distanță). Combustibilul nuclear are avantajul că necesarul de consum în centralele nucleare este foarte redus, iar cheltuielile de transport sunt scăzute. De asemenea, stocurile strategice sunt ușor de acumulat, iar variațiile de preț ale combustibilului au un impact mai mic, asupra costului energiei electrice generate, decât cărbunele. De asemenea, uraniul are și unele avantaje ecologice: nu există emisii importante de SO_2 și CO_2 și deci nu contribuie la crearea efectului de seră.

În toate țările OCDE cererea pentru energie electrică urmează o tendință constant ascendentă, într-un ritm mediu anual de 3-4%, iar energia electrică provenită din centrale nucleare reprezintă între 1/3 și 1/5 din producția totală de energie electrică.

Pe de altă parte, pe termen mediu și lung, deși vor fi promovate și alte surse de energie, combustibilii fosili vor contribui încă la acoperirea celei mai importante părți a necesarului energetic mondial, dar *uraniul* este considerat unica alternativă viabilă la utilizarea cărbunelui în centrale electrice.

România posedă rezerve interne de uraniu, care îi asigură independența energetică. În același timp, perspectiva extinderii producției de energie nucleară va avea ca efect reducerea importului de materii prime energetice, aceasta fiind în același timp mai ieftină și mai ecologică.

Metoda de exploatare, aplicabilă zăcămintelor de uraniu din România, care prezintă siguranță în exploatare și pierderi minime este similară celor aplicate pe plan mondial, dar nu este însoțită de dotări tehnice performante și de aceea se reflectă în nivelul redus al productivității muncii (0,8-1,0 t/post). Realizarea unor perfecționări ale înzestrării tehnice, care ar conduce la o dublare a nivelului productivității muncii, necesită un efort investițional de cca 10 milioane de dolari.

În sectorul extracției minereului de uraniu din România, după 1989, a avut loc un amplu proces de restructurare și reformă economică, ca de altfel în întreg sectorul minier. Acest proces s-a manifestat atât în domeniul legislativ și instituțional, cât mai ales în ceea ce privește aspectele definitorii ale eficienței economice, a problemelor de mediu și a celor cu caracter social. Amplul proces de restructurare a avut consecințe asupra activității de exploatare a minereului de uraniu concretizate în:

- reducerea veniturilor pe kilogram echivalent de UO_2 cu 41% în anul 2001 față de 1989;
- sporirea costurilor la 1000 dolari venituri cu 15% în aceeași perioadă;
- decapitalizarea accentuată și funcționarea cu utilaje și instalații uzate fizic și moral;
- nivelul productivității muncii (exprimat valoric) a înregistrat o scădere cu 36%;

- disponibilizarea, în perioada 1997-1999, un număr de 1857 salariați, cu consecințe negative în plan social;
- debutarea procesului de închidere a minelor fără șanse de viabilizare, utilizându-se fonduri de la bugetul de stat, cheltuielile necesare continuării acestui proces fiind de 3,7 mil.\$ în anul 2002, respectiv 5,7 mil.\$ pentru anul 2003.

Activitatea de extracție a minereului de uraniu este inefficientă economic fiind subvenționată în proporție de 40%. Costurile de ecologizare estimate variază între 1250 mil.lei/ha în situațiile unde noul depozit se face în subteran, prin relocare de la suprafață a materialului contaminat, și 7000 mil. lei/ha unde se impune soluția de încapsulare a materialului contaminat la suprafață

Actualul potențial uranifer al României, ar putea asigura, la consumul actual, funcționarea CNE Cernavodă astfel: unitatea CANDU 1 – până în 2036; unitatea CANDU2 – timp de 40 de ani.

În scopul stabilirii măsurilor care vor fi adoptate pe termen mediu și lung în sectorul extracției minereurilor de uraniu este necesară stabilirea punctelor forte și a punctelor slabe care domină această, activitate precum și a oportunităților și constrângerilor anticipate.

Puncte forte	Puncte slabe
• Rezerva geologică existentă acoperă în prezent consumul intern al României; • Asigură continuitatea livrării energiei electrice. Cu o singură unitate în funcțiune, CNE Cernavodă asigură 10-11% din consumul anual total de electricitate al țării, realizând un coeficient de utilizare a puterii instalate de 87,87%; • Produce o energie ieftină. Costul de producție al unui MWh la Unitatea 1 de la Cernavoda este cuprins între 12-14 dolari SUA iar dacă la acesta se adaugă și cheltuielile pentru restituirea creditelor primite pentru finalizarea investiției (rate, dobânzi, diferențe de curs valutar), cheltuieli angajate până în anul 2006, valoarea MWh livrat în sistem este de 25,9 – 29\$. Comparativ, costurile de producție din centralele clasice sunt: termocentrale pe cărbune 42,8\$/MWh; termocentralele pe hidrocarburi 36,17 \$/MWh; hidrocentrale 4,38 \$/MWh; • Tehnologiile de extracție utilizate sunt adecvate caracteristicilor geologico-miniere și comparabile cu cele utilizate pe plan mondial; • Tehnologia energonucleară este acceptată de populație în condițiile monitorizării stricte a manipulării substanțelor radioactive, în vederea protejării mediului ambiant.	• Este necompetitivă și inefficientă din punct de vedere economic; • Condițiile geologice de extracție sunt dificile; • Generează poluare în fiecare fază a ciclului de producție și utilizare (extracția și prelucrarea minereului, fabricarea elementelor de combustibil, arderea în reactorul nuclear, stocarea combustibilului uzat); • Marea majoritate a minelor de uraniu necesită acțiuni de refacere-ecologizare; • Ca în cazul mineritului în general, exploatarea uraniului a contribuit la crearea de zone monoindustriale generând, ca urmare a procesului de restructurare, probleme sociale majore; • Stare de uzură avansată, fizică și morală a echipamentelor de extracție și preparare; • Productivitate redusă a muncii (0,8-1,0t/post); • Exploatarea minereului de uraniu este puternic subvenționată (40%);

Oportunități	Amenințări
- Introducerea tehnologiilor moderne în activitatea de extracție va conduce la creșterea productivității muncii; - În situația re tehnologizării și schimbării soluției de solubilizare a uraniului, randamentul de extracție va crește de la 80% la 90-92%; - Prin automatizarea și controlul fluxului tehnologic la uzina „E1” se va ajunge la o creștere a randamentului de la 83% la 96-97%; - Menținerea diversității surselor de energie (dat fiind factorii de risc extern), ca cea mai bună garanție a securității aprovizionării cu energie.	- Abundența resurselor pe plan mondial și marea diversitate geopolitică a ofertei; - Diversitatea furnizorilor din afară; - Restrângerea activității miniere, în scopul eficientizării, care declanșează efecte sociale negative și împovărează Bugetul de Stat (fonduri necesare pentru protecția socială, reconversie profesională etc.).

Din analiza rezultatelor actuale ale activității de extracție a minereurilor de uraniu din România se pot desprinde următoarele avantaje comparative și competitive:

- producția de minereu de uraniu poate asigura necesarul de consum al României, fiind un factor de asigurare a independenței energetice a țării, în situații de criză de orice natură;
- tehnologiile de extracție utilizate sunt adecvate caracteristicilor geologico-miniere ale zăcămintelor de uraniu și se situează la nivelul celor existente pe plan mondial;
- există întreaga infrastructură necesară extracției, prelucrării și transportului minereului de uraniu;
- calitatea combustibilului nuclear corespunde parametrilor calitativi pentru care este concepută să funcționeze CNE Cernavodă.

Obiectivul prioritar al strategiei de valorificare a resurselor de uraniu din România este subordonat scopului strategiei de asigurare a securității energetice în condițiile respectării cerințelor de protecție a mediului.

Obiectivele derivate, subordonate realizării obiectivului prioritar sunt:

- corelarea acțiunilor de restructurare a activității de exploatare a minereului de uraniu cu programul energetic de punere în funcțiune a grupurilor de la centralele nucleare-electrice în perioada 2002-2035;
- realizarea unui sector de extracție eficient prin reducerea și, în final, eliminarea subvențiilor destinate acoperirii pierderilor de exploatare, transferurilor și investițiilor de la obiectivele cu pierderi mari și creșterea alocațiilor pentru închiderea minelor neviabile, refacerea mediului și atenuarea impactului social;
- re tehnologizarea și modernizarea proceselor de exploatare minieră și de preparare a minereurilor radioactive la obiectivele viabile sau cu posibilități de viabilizare.

Strategia de valorificare a resurselor de uraniu trebuie să mai aibă în vedere și următoarele aspecte:

- rezervele geologice de minereu de uraniu asigură producția pentru mai multe decenii și reprezintă o sursă sigură indiferent de capriciile piețelor internaționale;
- capacitățile de producere a energiei electrice și termice prin arderea cărbunelui vor reprezenta, cel puțin pe termen scurt și mediu, o pondere importantă în industria energetică având în vedere creșterile de prețuri la petrol și gaze din import, dar și necesarul de investiții pentru dezvoltarea domeniului energiei nucleare;
- restrângerea activității din acest domeniu prin închiderea minelor considerate neviabile va determina o nouă creștere a șomajului ceea ce necesită identificarea resurselor și mecanismelor de atenuare a impactului social.

Bibliografie

- *** *Ajustări structurale în domeniul extractiv, energetic și de prelucrare primară în perspectiva integrării României în structurile economice ale Uniunii Europene*, CIDE, 1996-1998.
- *** *Strategia valorificării cărbunelui în industrie*, Centrul de Economie a Industriei și Serviciilor, Institutul de Economie Mondială, Ministerul Industriei și Resurselor – 2002.
- *** *Strategia privind valorificarea resurselor naturale în industria României – domeniul uraniu* – Institutul de Cercetări și Proiectări pentru Metale Rare și Radioactive, Centru de Economia Industriei și Serviciilor, Institutul de Economie Mondială, 2002.
- *** *Strategia industriei miniere din România, pe termen mediu 2000-2005 și perspectiva anului 2010* – Ministerul Industriei și Comerțului, Direcția Generală Mine-Geologie, februarie 2000.

CAPITOLUL 4

ANALIZA SWOT A SECTORULUI EXTRACTIV AL HIDROCARBURILOR

Marius BULEARCĂ

România este recunoscută în literatura de specialitate ca prima țară din lume cu producție de țiței înregistrată, de 275 tone extrase, în anul 1857. În ceea ce privește exploatarea gazelor naturale, aceasta a demarat încă din anul 1909, prin sonda nr. 2 Sărmășel, când s-a pus în evidență primul zăcământ de gaze din Bazinul Transilvaniei.

Activitățile de cercetare geologică au permis ca în cei peste 135 de ani cât însumează istoria exploatării petrolului și gazelor naturale în România, să fie puse în evidență 380 de structuri cu petrol și 154 de structuri cu gaze naturale, distribuția acestora fiind neuniformă pe cuprinsul țării.

Astfel, România are pe uscat și pe mare o suprafață cu roci sedimentare condiții de acumulare a hidrocarburilor de circa 130 mii km². În această suprafață condițiile geologice sunt foarte diferite având o influență importantă asupra activității de explorare și exploatare. Lucrările seismice și de foraj geologic până la 4000 m pot fi considerate ca foarte avansate în toate unitățile geologice, exceptând Zona Carpaților Orientali unde tectonica este foarte complicată, tehnologiile de prospecțiune nu sunt suficiente, iar căile de acces nu permit o dezvoltare sistematică a lucrărilor geologice.

Calitativ, țițeiul extras în România este comparabil cu cele mai bune exploatate pe plan mondial (0,4-0,6% sulf, greutate specifică medie), fapt care contribuie la reducerea substanțială a cheltuielilor de transport și depozitare și la creșterea randamentului de procesare în rafinării. În ceea ce privește gazele naturale, acestea sunt comparabile cu cele mai bune exploatate pe plan mondial, gazele sunt foarte pure, având un conținut mare de metan (de 99,17-99,77% metan, restul azot, oxigen și bioxid de carbon), nu au compuși cu sulf, au un procent redus de gaze inerte, calități care fac avantajoasă utilizare lor nu numai în producerea energiei, dar și în domeniul sticlăriei, tratamentelor termice, îngrășămintelor, maselor plastice, produselor farmaceutice etc.

Analiza SWOT a activității celor două industrii de extracție a hidrocarburilor a condus la identificarea următoarelor puncte forte și puncte slabe, pe de o parte, respectiv a unor oportunități și amenințări, pe de altă parte.

Punctul forte cel mai important al Petrom este integrarea activităților sale, din sectorul de explorare și producție țiței și gaze – până la vânzarea

carburanților. Are, de asemenea, infrastructura bună, deși destul de veche, pentru a lega și sprijini lanțul de distribuție.

Producția Petrom de țiței și gaze, și rezervele de țiței, sunt modeste în comparație cu companiile petroliere „supermajore” ca ExxonMobil, Shell, BP și țări producătoare ca Arabia Saudită, Iran, Emiratele Arabe Unite și Kuweit.

Principalul indicator de măsurare a competitivității în acest sector este costul activităților de descoperire și extragere țiței și costul înlocuirii rezervelor. În comparație cu concurenții internaționali, poziția Petrom este slabă, iar costurile sale de descoperire și extracție sunt relativ mari (în special, pentru activitățile pe uscat). Rata înlocuirii rezervelor este mică (în prezent, în jur de 25%).

Ținând seama de starea factorilor de producție din *industria extractivă a țițeiului*, analiza SWOT pune în evidență următoarele elemente specifice companiei (tabelul nr. 1) și, respectiv, sectorului (tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 1

Analiza SWOT a companiei PETROM

Puncte forte	Puncte slabe
• activitățile integrate • contribuția EBITDA, recent mare • cota mare de piață	• surplusul de personal și birocrație • implicarea statului încă prezentă • activele vechi
Oportunități	Amenințări
• restructurarea • reducerile de costuri • privatizarea	• prețul mic al țițeiului pe piața internațională • rezistența la schimbare • programul ambițios de investiții (și necesitățile de împrumuturi aferente)

Tabelul nr. 2

Analiza SWOT a sectorului de explorare-extracție țiței

Puncte forte	Puncte slabe
• contribuția mare la EBITDA • poziția dominantă pe piața internă • circuitul integrat al hidrocarburilor • cash flow puternic la un preț internațional mare al țițeiului	• producția în scădere • baza de producție divers fragmentată • costuri mari de producție • zăcămintele situate departe de locul de prelucrare • rezolvarea problemelor istorice de mediu
Oportunități	Amenințări
• diversificarea în exterior • transferul de abilități/experiență • privatizarea • controlul costurilor-raționalizarea	• expunerea la prețul mic al țițeiului de pe piața internațională • obligațiile de mediu • rentabilitatea mică a investițiilor suplimentare • costurile de închidere de sonde

În aceste condiții, se anticipează că Petrom va rămâne doar un producător de țiței intern deoarece nu are suficiente resurse financiare pentru a participa în societăți mixte care dezvoltă proiecte, dar în zone mari, implicând risc foarte mare.

De altfel, importanța valorificării acestor oportunități, pe de o parte, precum și necesitatea impulsionării activității de explorare, bazată pe reevaluări conceptuale și tehnologii moderne, pe de altă parte, a fost înțeleasă încă din anul 1990; atunci, un număr de 15 perimetre, situate în principalele bazine petroliere ale țării, au fost oferite în vederea încheierii unor contracte de explorare și împărțire a producției.

Patru dintre acestea au făcut obiectul unor acorduri încheiate cu companii prestigioase ca Shell, Amoco și Enterprise. Perimetrele concesionate de Shell și Amoco, Transilvania Nord (presalifer), respectiv Lapoș, nu au probat așteptările, ceea ce a condus la încetarea acordurilor după faza de explorare, dar nu înainte ca fiecare din aceste companii să efectueze programe de explorare complexe, evaluate la peste 50 mil.dolari. Perimetrul Midia, în care a fost descoperit un zăcămând de gaze pe structura Doina și Pelican au fost transferate de compania Enterprise firmei ARCO, care la rândul ei le-a transferat companiei Paladin. Compania Paladin a continuat explorarea perimetrelor amintite cu programe de investigare seismică și săparea unei noi sonde, care a confirmat doar parțial ideea de proiectare.

Ulterior, în anul 1995, Regia Autonomă Petrom a încheiat un contract de explorare și împărțire a producției pentru perimetrul Moinești cu compania MMS, devenită ulterior Ramco. În cadrul acestui acord, aflat în derulare, a fost realizat un volum important de lucrări seismice, concretizate prin proiectarea unei sonde, în curs de finalizare.

Crearea cadrului legal și instituțional adecvat în industria petrolieră, a permis stabilirea unor relații noi, pe baza unor acorduri de concesiune, încheiate între Agenția Națională pentru Resurse Minerale, în calitate de reprezentant al Statului, și companiile petroliere. Acest proces, început în anul 1993, prin înființarea Agenției Naționale pentru Resurse Minerale, continuat prin adoptarea Legii petrolului, în anul 1995, a cuprins mai multe etape și a condus, ca, până în prezent, cca 80% din suprafața țării, care prezintă perspective petroliere, să facă obiectul unor acorduri de concesiune pentru explorare, dezvoltare și exploatare petrolieră, în derulare sau în curs de aprobare.

Într-o primă etapă, s-a acordat dreptul de administrare pentru 19, respectiv 14 perimetre, situate în zone cu prospectivitate ridicată, entităților românești Petrom și Romgaz, care, la momentul adoptării Legii petrolului, aveau statut de regii autonome. Pentru aceste perimetre au fost încheiate acte de administrare, care, o dată cu schimbarea statutului entităților amintite în societăți naționale, respectiv comerciale, au fost înlocuite prin acorduri de concesiune. În aceste perimetre, deși programul minim de explorare a fost realizat în mare măsură,

urmând să fie finalizat la sfârșitul acestui an, descoperirile de noi rezerve s-au menținut la un nivel modest. Aceste rezerve „probabile” și „posibile”, urmează să fie eventual promovate la rezerve sigure, după evaluarea acestora prin exploatare experimentală și săparea unor noi sonde.

Perimetrele rămase disponibile, în urma atribuirii în administrare a zonelor cele mai favorabile către Petrom și Romgaz, situate, în general, în bazine caracterizate printr-un grad mai redus de cercetare și având condiții geologice și de teren complicate, ceea ce în mod evident implică un important efort financiar și angajarea unor tehnologii de explorare de vârf, au fost oferite spre concesiune, în trei runde succesive de ofertare publică. Rezultatele organizării acestor runde de licitație pot fi considerate, ca mulțumitoare.

În prima rundă de licitație, organizată în anul 1996, dintr-un număr de 15 perimetre oferite au fost încheiate 6 acorduri de concesiune cu companiile Hemco-Redeco pentru perimetrele Constanța și Alexandria, Forest Oil pentru perimetrele Greșu și Nereju și un consorțiu, al cărui participant majoritar este compania Tullow, pentru perimetrele Brateș și Vălenii de Munte. În cadrul prevederilor acestor acorduri, aflate în derulare, a fost realizat programul de investigare geologică, geochimică, geofizică și parțial programul de foraj.

În runda a doua de ofertare au fost încheiate acorduri petroliere pentru perimetrele Sud București cu Hemco-Redeco și Pâncota cu GTI, o firmă românească cu capital privat.

În runda a treia au fost negociate și semnate acorduri petroliere pentru 5 perimetre cu firmele Sterling Resources (Sud Craiova), Ramco, Europa Oil & Gas și Millennium (Rodina și Cujești), Ramco, Europa Oil & Gas și Millennium și Romgaz (Bacău) și Forest Oil (Focșani), o parte dintre acestea aflate încă în proces de aprobare.

Necesitatea atragerii unor investitori străini, care dispun de fonduri și tehnologii adecvate abordării unor perimetre complicate, a fost înțeleasă și de Petrom și Exprogaz, care au transferat o parte din drepturile și obligațiile aferente acordurilor petroliere pentru perimetrele Neptun, situat în zona offshorului adânc, și Transilvania Sud, companiilor TotalFinaElf, respectiv Wintershall.

Pe plan internațional, Petrom are concesionate în Kazakhstan trei perimetre de explorare – extracție pe care au început lucrările de foraj și reparare sonde de producție, iar din anul 2002 s-a început punerea în producție a sondelor. În India, Petrom s-a angajat în faza a II-a de explorare; pe un perimetru concesionat s-au întocmit programe de lucrări; se vor continua participările la licitații pentru obținerea de noi concesiuni.

Oricum, industria petrolieră românească va rămâne în continuare pe piața internațională a serviciilor cu asistență tehnică, platforme de foraj marin, tehnologii etc.

În ceea ce privește *exploatarea gazelor naturale*, având în vedere starea factorilor de producție, analiza SWOT pune în evidență următoarele elemente specifice ale companiei (tabelul nr. 3) și, respectiv, ale pieței și produsului (tabelul nr. 4).

Tabelul nr. 3

Analiza SWOT a companiei ROMGAZ

Puncte forte	Puncte slabe
• imaginea bună a companiei • personalul specializat și cu experiență în domeniu • laboratorul cu dotare la nivelul standardelor internaționale (care poate face determinări petrofizice, determinări petrografice, determinarea compoziției elementale a probelor solide și lichide prin spectrometrie în plasmă, determinări cromatografice, precum și pentru activitate proprie de microproducție, o gamă variată de produse spumogene)	• dificultăți mari în recuperarea creanțelor • numărul mic de zăcămintे noi descoperite • nerealizarea planului de investiții datorită lipsei de lichidități • lipsa unui sistem informativ integrat
Oportunități	Amenințări
• efectuarea de prospecțiuni geologice pentru descoperirea de noi zăcămintе • colaborările cu firme străine pentru efectuarea în comun de lucrări • perfecționarea personalului	• zăcămintele existente sunt în curs de epuizare (depletarea fiind avansată) • factorii de ordin politic și legislativ • posibilitatea prescrierii creanțelor • creșterea arieratelor

Tabelul nr. 4

Analiza SWOT a pieței gazelor naturale și a produsului

Puncte forte	Puncte slabe
• cota de piață bună a produsului – 60% • calitatea superioară a produsului, putând fi procesat (chimizat) • cererea este mai mare decât oferta • posibilitatea înmagazinării gazelor • gazul metan este mai puțin poluant decât cărbunele și derivatele petroliere	• gama limitată de produse și servicii • oferta de produse și servicii este prea puțin cunoscută pe piața externă • diversificarea slabă a numărului de clienți
Oportunități	Amenințări
• cererea de gaze rămâne ridicată • liberalizarea pieței • posibilitatea livrării gazelor direct la clienți	• concurența din partea PETROM • prin sistemul de coș legiferat în prezent, Romgaz suportă diferența dintre prețul gazelor importate și prețul reglementat al amestecului

Pe plan european, România deține o poziție favorabilă exploatării unui potențial de gaze naturale care să asigure instalații de depozitare a gazului din Asia Centrală sau orientul Mijlociu prin conducte spre Europa; de asemenea, nu trebuie neglijată posibila utilizare a rețelei de conducte existentă în nord-vestul României pentru furnizarea gazului rusesc spre Ucraina.

Pentru reabilitarea producției din structurile cu probleme deosebite SNGN Romgaz a desfășurat o serie de acțiuni cu firme specializate din străinătate, împreună cu care a efectuat operații de fracturare hidrolică, consolidări ale nisipului, perforări și reperforări în condiții speciale și cu dispozitive de mare performanță, precum și acțiuni pentru îmbunătățirea calității gazelor și a măsurării comerciale a acestora, conform prevederilor ISO 9000.

De asemenea, SNGN Romgaz SA are în derulare și în perspectivă o serie de proiecte și parteneriate în toate domeniile din sfera sa de activitate: explorare, producție și înmagazinarea subterană a gazelor naturale.

În domeniul explorării, SNGN Romgaz SA are un contract în desfășurare cu compania germană Wintershall A.G. pentru explorare în perimetrul RG03 Transilvania Sud, cu compania britanică Ramco urmează a fi semnat un contract de explorare în două perimetre din zona nordică a Moldovei (Brodina și Cujeș).

În domeniul exploatării s-a încheiat cu firma americană AMROMCO un Acord de Cooperare pentru un proiect de reabilitare a producției și a creșterii factorului de recuperare de pe 11 câmpuri productive de gaze naturale.

Cu Forest Oil International și Schlumberger, SNGN Romgaz se află într-o negociere competitivă pentru reabilitarea producției în câmpurile Laslău Mare și Păienjeni.

În domeniul înmagazinării subterane a gazelor naturale s-a semnat cu AZOMURES un Acord de confidențialitate referitor la cooperarea pentru investiția la proiectul privind creșterea capacității de înmagazinare subterană a gazelor naturale în unul din depozite la Romgaz. De asemenea, s-a semnat cu RINGAS un Acord de Confidențialitate și autorizație de folosire a datelor tehnice în scopul participării la proiectul „Depozit de înmagazinare a gazelor naturale în structura Simnic Ghercești”. Cu Gas de France s-a încheiat o convenție pentru a realiza împreună un studiu al potențialului de stocare în saline din România.

Totodată, cu Dreser-Rand s-a încheiat un contract pentru instalarea și punerea în funcțiune a unei stații de comprimare.

Cu firma norvegiană Marilis Norex s-a încheiat un Memorandum de Înțelegere referitor la realizarea unui proiect privind separarea și valorificarea He, N₂ și CO₂ conținute în zăcămintele de gaze în amestec din câmpurile concesionate de Romgaz.

Bibliografie

- Rugină A.N., *Principia Oeconomica, Fundamente noi și vechi ale analizei economice*, Editura Academiei Române, București, 1993.
- Anuarul Statistic al României*, INSSE, București, 2001, 2002, 2003.
- Jurnalul de petrol și gaze*, nr.6(24), Septembrie 2001.
- Strategia industriei de prelucrare de petrol (explorare, producție, rafinare, petrochimie, infrastructură și distribuție) în perioada 2001-2010*, Ministerul Industriei și Resurselor, Direcția Petrol-Gaze, 2001.
- Strategia valorificării resurselor naturale în industria României*, Ministerul Industriei și Resurselor, Institutul de Economie a Industriei și Institutul de Economie Mondială, 2002.

CAPITOLUL 5

ANALIZA SWOT A SECTORULUI DE EXTRAȚIE A MINEREURILOR NEFEROASE

Cristian SIMA

- Resursele geologice avute la dispoziție în perimetrele aflate în exploatare au conținuturi în elemente utile reduse, unele fiind extrem de sărace.
- Condițiile geologice și miniere sunt dificile, metodele de exploatare practicate sunt de productivitate redusă și presupun costuri operaționale mari.
- Tehnologiile de lucru sunt în concordanță cu parametrii geologici și minieri ai zăcămintelor, dar se bazează pe utilaje și echipamente învechite. Tehnologiile de preparare înving cu dificultate conținuturile reduse ale minereului industrial, având extracții modeste și producând, uneori, concentrate de calitate redusă.
- Raportul venituri/costuri este mult subunitar, atât pe total, cât și pe fiecare perimetru minier în parte.
- În condițiile economiei de piață nu se poate fundamenta o strategie economică privind resursele de minereuri metalifere din zona de activitate a REMIN Baia-Mare, deoarece pentru nici un zăcământ nu se poate programa activitate de extracție fără subvenții. Probabil că zone punctuale din unele zăcămintele s-ar putea exploata rentabil, la capacități de producție foarte mici, într-un sistem artizanal, pe durate determinate.
- Sectorul de minereuri nu poate funcționa fără subvenții și alocare de fonduri de la buget pentru retehnologizări și modernizări. Deși atât în varianta I, cât și în varianta II, sunt prevăzute fonduri importante pentru investiții de capital, eficiența economică nu se îmbunătățește, cheltuielile la 1000 lei producție marfă rămânând ridicate. Varianta III, care prevede eliminarea subvenției pentru acoperirea pierderilor de producție din anul 2005 și în perspectivă, conduce practic la oprirea, cu excepția a 4 exploatări, a întregului sector de exploatare a minereurilor (CN REMIN Baia Mare și CN MINVEST Deva) și disponibilizarea a peste 1300 de lucrători. Pe lângă aspectul social deosebit, în această variantă apare și faptul că în România nu se vor mai produce practic metale neferoase cupru, plumb și zinc, metalurgia neferoasă urmând să importe întreaga cantitate de concentrate;
- Având în vedere implicațiile majore atât în plan economic, cât și social, ca urmare a adoptării variantelor I și II sau a variantei a III-a, este necesară o decizie politică la nivel guvernamental, coroborată cu unele aspecte ale si-

garanței naționale. Fie se alege una din variantele I sau II, și atunci activitatea continuă, însă cu alocarea fondurilor la un nivel decent astfel încât să nu se mai creeze pierderi peste subvenții și să se rezolve aspectele sociale, fie se alege varianta a III-a în care minele nerentabile se închid și lucrătorilor din sistem li se oferă alte alternative, bine conturate, fără a se produce convulsii sociale;

- O soluție posibilă pentru reducerea aportului bugetar al statului în ramura minereurilor neferoase, ar fi constituirea unor sisteme integrate pentru acest domeniu (producători minieri, producători de metale și producători de produse finite din metal-laminate, conductori, țevi și conducte etc.), similar celor existente în alte țări.

A. Puncte forte	B. Puncte slabe
• Pe anumite sectoare activitatea de exploatare poate fi concesionată unor investitori care ar putea contribui la capitalizarea firmei; • Se înregistrează un raport favorabil companiei între durata de încasare a banilor de la clienți și durata de plată a furnizorilor; • Există întreaga infrastructură necesară extracției, prelucrării și transportului minei și aceasta este concentrată într-o arie geografică restrânsă. Există toate utilitățile necesare continuării activității de producție; • Pierderile din exploatare prezintă tendință de reducere; • Existența bazei de materii prime cu perspective de exploatare până în anii 2010-2020, care permite: – asigurarea din țară a materiei prime pentru industrie; – ocuparea forței de muncă și reducerea șomajului; – asigurarea unei baze strategice pentru situații deosebite; – menținerea unui anumit nivel de forță de muncă specializată; – menținerea în activitate a unor zone din țară unde relieful terenului nu permite o agricultură extinsă; – asigurarea necesarului de trai pentru un anumit număr de personal și familiile acestora și în mod deosebit în zone monoindustriale, cu puține alternative	• Condiții geologice de extracție dificile; • Toate soldurile de gestiune prezintă valori negative care confirmă ineficiența activității derulate de companii și exploatare miniere; • Confruntarea cu un dezechilibru financiar major a condus la dependența de finanțare prin credite și pe bază de surse atrase de la terți care au generat penalizări substanțiale; • Gradul de lichiditate a firmei este scăzut ceea ce confirmă faptul că aceasta face față cu greu obligațiilor de plată curente; • Companiile înregistrează constant pierderi nepunându-se problema nivelului de rentabilitate pe care îl generează, ci cel mult limitarea volumului pierderilor; • Minereurile din zăcămintele au un conținut redus de substanță utilă; • Majoritatea agenților economici din sector necesită subvenții de la buget pentru susținerea producției; • Generează efecte poluante pentru ape și soluri, care necesită fonduri importante pentru ecologizare conform legislației naționale și europene (Legea mediului și a apelor); • Tehnologiile și echipamentele din dotare sunt uzate fizic (durata de viață depășită cu 50-100%) și moral (producția anilor 70-80) necesitând investiții importante pentru înlocuirea acestora; • Menținerea programului de lucru la 6 ore în subteran și a săptămânii de 5-6

A. Puncte forte	B. Puncte slabe
sociale; – asigurarea unei dezvoltări pe orizontală pentru celelalte ramuri industriale (energie, construcții de mașini, electrotehnică, siderurgie, metalurgie etc.); – asigurarea unei cantități importante de metale prețioase pentru trezoreria națională.	zile lucrătoare în uzinele de preparare, produc efecte negative asupra producției; • Ieșirea din sistem prin disponibilizări repetate și închiderea unor mine a 71% din personalul existent la nivelul anului 1989, din care, peste 60% personal specializat și încadrat în producția de bază; • Exploatarea minereurilor neferoase a contribuit la crearea de zone monindustriale, generând probleme sociale majore; • Necorelarea subvenției specifice cu conținutul în substanță utilă la principalele metale.

Oportunități	Amenințări
• Introducerea tehnologiilor moderne în industria extractivă, care vor contribui la creșterea eficienței și la scăderea costurilor de extracție și preparare. Dacă investițiile se vor face în exploatarea miniere performante și în tehnologiile de extracție și preparare, atunci va avea loc o continuă scădere a costurilor în paralel cu creșterea gradului de protecție a mediului; • Întreaga industrie extractivă a minereurilor neferoase permite dezvoltarea unei rețele de întreprinderi mici și mijlocii care să îi furnizeze bunuri și servicii;	• Abundența resurselor pe plan mondial și marea diversitate geopolitică a ofertei; • Conținutul de substanță utilă mai mic decât cel al minereurilor exploatare pe plan mondial; • Costurile medii de producție ale minereurilor neferoase sunt de 3-4 ori mai mari decât cele înregistrate pe plan internațional. • Diversitatea furnizorilor din afară; • Dependența prețurilor minereurilor neferoase de cotațiile internaționale; • Restrângerea activității extractive, în scopul eficientizării, care declanșează efecte sociale negative și împovărează Bugetul de Stat (sunt necesare fonduri pentru protecție socială, reconversie profesională etc.) • Comerțul internațional cu minereuri neferoase transportate pe căi maritime, care va avea un rol principal în aprovizionarea pieței mondiale cu minereuri.

CAPITOLUL 6

ANALIZA SWOT A SIDERURGIEI ROMÂNEȘTI

Teodor POPESCU

Industria siderurgică continuă să fie o componentă strategică a economiei oricărui stat industrializat. Din acest motiv, guvernele țărilor mari producătoare de oțel țin permanent sub control acest domeniu. La nivelul UE există o strategie coerentă și foarte bine consolidată privind perspectiva evoluției industriei siderurgice și a pieței oțelului.

Prin acordurile încheiate între România și UE, după integrarea noastră în piața unică europeană, producția de oțel a României va trebui să se situeze la un nivel care să nu depășească 9,14 mil. tone/an.

În perspectiva anilor 2010-2020 trebuie să gândim siderurgia românească ca un sector bine proporționat și echilibrat, cu unități siderurgice viabile, integrate în piață

Chiar dacă, în acest moment, marea majoritate a întreprinderilor siderurgice românești nu mai sunt proprietate de stat, rolul acestuia în dezvoltarea în perspectivă a acestei industrii nu poate fi neglijat.

Strategia de restructurare și reindustrializare a siderurgiei românești poate fi influențată doar în mică măsură de Guvernul român. Principala pârghie deținută în acest moment de Guvern constituind-o domeniul legislativ.

Pentru piața externă, pornind de la realitățile dure ale concurenței pe piața globalizată, se preconizează consolidarea segmentului de piață deținut. În condițiile unei conjuncturi favorabile, cum este cea din anul acesta, siderurgia românească are rezervele de capacitate necesare pentru satisfacerea unor cerințe sporite ale pieței externe. Totuși, persistă necesitatea realizării unor investiții semnificative care să permită obținerea unor produse competitive (calitate-cost), în special în domeniul produselor lungi și plate.

În condițiile actuale, în care sectorul este privatizat aproape în totalitate, sarcina investițiilor revine proprietarilor, rolul statului fiind acela de a crea cadrul legislativ propice realizării investițiilor. Statul român, prin intermediul APAPS, trebuie să supravegheze îndeaproape realizarea tuturor obligațiilor asumate de noii proprietari prin contractele de privatizare, în special în domeniul investițiilor.

De remarcat că în contractele de privatizare au fost cuprinse obligațiile investiționale globale, modul și valoarea investițiilor fiind de competența totală a proprietarilor, în conformitate cu strategia de dezvoltare a societăților respective.

Investițiile din siderurgie sunt deosebit de mari și au termene de recuperare foarte lungi. Pentru a avea o imagine clară a efortului investițional

necesar restructurării și modernizării în siderurgie prezentăm cheltuielile realizate în perioada 1975-1995 în Japonia – 2.450 euro/tonă, Uniunea Europeană – 1600 euro/tonă și SUA-320 euro/tonă.

Analiza SWOT a siderurgiei românești scoate în evidență următoarele aspecte majore:

Puncte forte:

- Asigură aproape în totalitate necesarul de produse din oțel al pieței interne. În anul 2002 importurile au acoperit doar 10% din necesarul de produse siderurgice al pieței interne. Astfel, pentru produsele plate, la un consum de 1,67 mil. tone importurile au fost de 0,14 mil. tone, pentru produsele lungi, la un consum de 998 mii tone importurile au fost de 87 mii tone, iar pentru țevi, la un consum de 236 mii tone, importul a fost de 34 mii tone.
- Realizează o balanță comercială excedentară. La nivelul anului 2002 excedentul a fost de 420 mil. USD, în condițiile în care cca 50% din exporturi merg pe relația UE.
- Cheltuieli foarte mici cu forța de muncă. Raportul dintre câștigurile salariale ale siderurgiștilor români și cei din UE sunt de 1 la 8.

Puncte slabe:

- Ponderea foarte scăzută în totalul producției a produselor speciale – tablă și benzi acoperite, profile speciale, sârme din oțeluri aliate și înalt aliate;
- Productivitate foarte redusă datorită atât numărului mare de angajați, cât și menținerii în funcțiune a unor utilaje uzate fizic și moral;
- Realizarea unei producții orientate preponderent spre produsele cu valoare adăogată relativ redusă;
- Necesitatea realizării unor investiții relativ ridicate orientate în special spre sectorul de prelucrări finale, în scopul modernizării structurii de producție.

Politica Guvernului în sectorul siderurgic în următorii ani se va axa în principal spre creșterea competitivității sectorului. Principalele măsuri destinate atingerii acestui obiectiv sunt:

- continuarea privatizării și a restructurării, inclusiv prin închiderea capacităților neviabile;
- asigurarea unui mediu de afaceri favorabil, bazat pe o legislație simplă, coerentă și stabilă;

Actualii proprietari ai unităților siderurgice vor trebui să facă investiții majore în următorii 5-10 ani pentru a se menține pe piață. Principalele direcții de acțiune sunt, în opinia noastră, următoarele:

- restructurarea selectivă a sectorului, urmărindu-se, în principal, renunțarea la produsele și tehnologiile necompetitive;

-
- îmbunătățirea structurii producției, astfel încât, oferta de produse cu un grad ridicat de prelucrare și cu valoare adăugată mare să crească semnificativ;
 - reducerea consumurilor materiale și energetice și, implicit, scăderea accentuată a costurilor de fabricație;
 - realizarea de investiții majore în domeniul protecției mediului și a reconstrucției ecologice în conformitate cu normele existente la nivelul UE;
 - creșterea performanțelor manageriale.

CAPITOLUL 7

ANALIZA SWOT A SECTORULUI DE PRODUCERE A ENERGIEI ELECTRICE ȘI TERMICE

Maria BĂDILEANU

Contextul internațional al alocării resurselor energetice are o importanță covârșitoare pentru analiza condițiilor utilizării acestora în industria energetică românească, o industrie dependentă de importuri.

Principale aspecte care caracterizează situația asigurării cu energie a țărilor Uniunii Europene sunt:

- creșterea dependenței energetice de sursele externe de energie; astfel, pe baza prognozelor existente, dependența de importuri va atinge în cca 20-30 de ani, în medie, 70% (90% pentru țiței, 70% pentru gaz și aproape 100% pentru ulei);
- capacitatea extrem de limitată de a influența condițiile ofertei de energie;
- imposibilitatea de a răspunde provocării schimbărilor climatice, de a respecta angajamentele prevăzute în Protocolul de la Kyoto.

Procesul de acceptare a noi membri va accentua dependența energetică a Uniunii. Astfel, importurile de gaz ale țărilor candidate vor crește de la 60, la 90% din cerere, iar cele de petrol de la 90, la 94%. Între timp, aceste țări care acum sunt exportatoare de cărbune, vor trebui să importe 12% din necesar în perspectiva anilor 2020, sub impactul restructurării acestui sector.

Dependența energetică va avea efecte diferite de la o țară la alta, în funcție de structura pieței internaționale a fiecărei resurse energetice, astfel:

- impactul instabilității ofertei de energie va fi direct proporțional cu gradul de dependență de sursele externe. Impactul va fi cu atât mai mare cu cât țările furnizoare sunt ele însele vulnerabile la instabilitatea politică;
- nivelurile prețurilor vor depinde de măsura în care resursa beneficiază de o piață internațională. De exemplu, 57% din țițeiul consumat este tranzacționat pe plan internațional, doar 20% din cel de gaz și 15% din cel de cărbune.

România dispune de un potențial diversificat de resurse energetice: combustibili fosili, hidroenergie și anumite surse neconvenționale.

Resursele energetice disponibile determină configurația capacităților de producție din industria energiei electrice. Sistemul energetic național dispune de o structură echilibrată în care centralele pe cărbune dețin 35%, din capacitatea

totală instalată, cele hidro 36%, iar cele care funcționează pe hidrocarburi și combustibil nuclear 25%, respectiv 4%.

Producția internă de lignit asigură cererea societății Termoelectrica; pentru ulei, societatea apelează la importuri. În perspectiva anului 2015, ponderea cărbunelui în producția de energie electrică va spori până la aproape 45% (lignit-cca 35% și ulei – 10%), creștere datorată competitivității centralelor pe cărbune comparativ cu cele pe hidrocarburi.

Industria energiei electrice depinde de importurile de hidrocarburi. În anul 2002 dependența de import pentru asigurarea resurselor energetice se ridica la aproximativ 77% pentru păcură și 40% pentru gaze naturale.

Societatea Hidroelectrică este vulnerabilă la caracteristicile hidrologice ale anului. Potențialul hidroenergetic tehnic amenajabil este de 36000 GWh/an (din care cca 50% este deja exploatat), iar cel economic amenajabil este de 23000 GWh/an. De menționat este faptul, că într-un an mediu hidrologic se pot produce 16080 GWh.

Combustibilul nuclear este asigurat din surse interne. Resursele de uraniu ale României pot asigura funcționarea, până în anul 2036, a grupului 1 al centralei nucleare-electrice de la Cernavodă și, timp de 40 de ani, a grupului 2. În context, subliniem că gradul de dependență al Uniunii Europene de importurile de uraniu este de 95%.

Factorul de producție „muncă”

Principalele elemente definitorii ale factorului muncă din industria energetică pot fi rezumate astfel:

- Industria energiei electrice beneficiază, conform clasificării lui Porter, atât de forță de muncă specializată (personalul angajat la centrala nuclearelectrică, dispecerii energetici etc.), dar și de forță de muncă de uz general (electricieni, economiști, chimiști etc.).
- Structura forței de muncă din industria energiei electrice în funcție de nivelul de calificare arată o pondere de cca 15-20% a persoanelor cu studii superioare.
Până în prezent nu s-au înregistrat conflicte majore de muncă, deoarece:
- reducerile de personal au fost efectuate prin externalizări ale unor activități (de exemplu reparații) sau ale unor centrale electrice (către consiliile populare sau prin pensionare înainte de termen;
- pregătirea forței de muncă din industria energiei electrice a permis dobândirea unor noi locuri de muncă fără problemele existente, de exemplu, în minerit;
- amplasamentul centralelor electrice, situate în sau lângă marile aglomerații urbane, nu a generat probleme de strămutare a celor disponibilizați.

Factorul de producție „capital”

În industria energiei electrice există un excedent important de capacități de producție. În anul 2003, puterea instalată în Sistemul Energetic Național era de 17926 MW (față de 19172 MW la sfârșitul anului 2001), puterea maximă produsă fiind de 8356 MW. În anul 2001, puterea aflată la dispoziția Operatorului de sistem era de 16825 MW, aceasta în condițiile în care, spre exemplu, în luna ianuarie a anului 2001 vârful orar de consum a înregistrat cca 8700 MW. Structura puterii instalate în funcție de tipul de purtător de energie era în anul 2003 următoarea: capacități termoelectrice – 11133 MW, din care pe cărbune 6139 MW și pe hidrocarburi 4994 MW; capacități hidroenergetice – 6086 MW; capacități nucleare: 707 MW.

Centrale electrice cu funcționare pe bază de combustibili fosili

Din totalul puterii instalate, circa 74,5% reprezintă grupurile cu o vechime de peste 20 de ani, circa 24% grupuri cu vechime cuprinsă între 11-20 de ani, 0,75% cu vechime între 6 -10 ani și 0,75% grupuri între 1-5 ani.

Capacitatea grupurilor de a răspunde solicitărilor Dispecerului Energetic Național este evidențiată de disponibilitatea de timp, cu valori cuprinse între 75 -100% (excepții (grupul nr. 6 Mintia – 41,5% și grupul nr. 6 Turcenii – 50,2%), fapt remarcabil ținând cont de durata de viață a instalațiilor.

Producția de energie electrică se realizează în principal în grupuri de condensatie de mare putere.

Automatizarea grupurilor este neperformantă și nu răspunde cerințelor Uniunii pentru Coordonarea Transportului Electricității (UCTE).

Normele de emisii impuse de Comunitatea Europeană nu sunt respectate, însă există programe de conformare.

Hidroelectrica

Puterile instalate în hidroagregate sunt cuprinse între 5-190 MW, 37% din acestea având durata normată de viață depășită.

Principala problemă a societății este lipsa resurselor financiare pentru finalizarea lucrărilor demarate la o serie de obiective hidroenergetice.

Nuclearelectrica

Continuarea lucrărilor la CNE ar permite realizarea independenței energetice a țării, ținând seama și de posibilitățile industriei românești de a asigura producția combustibilului nuclear, apa grea și majoritatea echipamentelor necesare. Producerea electricității în centrala echipată cu acest tip de reactoare permite realizarea unor prețuri competitive în raport cu alte tehnologii.

Transelectrica

Gradul de uzură este foarte ridicat atât la stațiile electrice (56%), cât și la liniile electrice aeriene de 220 – 750 kV (50%).

Integrarea SEN în structurile energetice europene poate asigura creșterea rentabilității în activitatea de producere a electricității, utilizarea eficientă a resurselor, conservarea energiei, protecția mediului și securitatea nucleară.

Instalațiile de telecomunicații și tehnologia informației sunt în marea lor majoritate depășite, dispunând de capacități foarte mici de operare care nu mai corespund cerințelor moderne de conducere prin dispecer și funcționării interconectate a SEN la UCTE și nici pieței liberalizate de energie.

Electrica

În perioada 2000-2003 au fost făcute investiții în valoare de 325,98 milioane dolari SUA, care au vizat lucrări de reabilitare-modernizare, electrificări (au fost racordate la rețelele electrice 29623 gospodării) și proiecte în domeniul automatizărilor, telecomunicațiilor și informaticii de proces (implementarea sistemului integrat de management SAP R-3, a sistemului de automatizare a distribuției etc.).

În prezent, structura organizatorică a sistemului de distribuție și furnizare a energiei electrice cuprinde opt filiale, dintre care două privatizate în favoarea investitorului italian ENEL SpA (Electrica Banat S.A. și Electrica Dobrogea S.A.) și alte șase deținute de societatea Electrica S.A.

Se poate spune că sectorul de producere a energiei electrice este deja integrat în structurile Uniunii Europene.

SEN îndeplinește condițiile pentru funcționarea sincronă permanentă cu sistemul UCTE. La recomandarea Comitetului Director, pe 8 mai 2003, la Madrid, Adunarea Generală a UCTE a decis să atribuie CN Transelectrica SA „calitatea de membru UCTE cu drepturi depline și permisiunea de funcționare sincronă permanentă cu sistemul UCTE”.

Principală caracteristică a *cererii de energie electrică* este lipsa de elasticitate a acesteia, fapt ce amplifică vulnerabilitatea consumatorilor la abuzurile de putere dominantă în stabilirea tarifelor. Majoritatea țărilor dezvoltate caută să protejeze consumatorii împotriva abuzului prin poziția de monopol deținută de companiile de electricitate, și în special pe micii consumatori, împotriva pericolului de a fi folosiți pentru a intermedia subvenționarea marilor consumatori care pot avea opțiunea asupra sursei de alimentare sau a combustibilului. Inelasticitatea cererii este determinată, între altele, de: caracterul capital-intensiv al generării de electricitate care împiedică apariția producătorilor independenți; lipsa subsistențelor pentru majoritatea utilizărilor energiei electrice; slaba preocupare pentru conservarea energiei; dificultățile întâmpinate la negocierile cu furnizorii.

Încurajarea competiției este o condiție necesară, dar nu și suficientă pentru a aduce un număr suficient de concurenți care să elimine puterea pe piață a unor producători și să permită consumatorilor să beneficieze de prețuri mai mici ale electricității.

În Uniunea Europeană, la sfârșitul anului 2000, puteau fi identificate trei grupe de țări în funcție de gradul de deschidere a pieței: cinci țări erau liberalizate în proporție de 100% (Germania, Finlanda, Suedia, Marea Britanie și Norvegia); zece țări aveau un grad de deschidere a pieței de electricitate cuprins între 30% și 45% (Belgia, Danemarca, Spania, Franța, Irlanda, Italia, Luxemburg, Olanda, Austria și Portugalia); și Grecia în care liberalizarea trebuia să înceapă în februarie 2001.

Prețurile electricității destinate sectorului industrial împart țările în trei categorii: Japonia, cu cele mai mari prețuri; Mexic, Canada și SUA cu cele mai mici prețuri; la mijloc se situează țările europene și Coreea.

Comparativ cu prețurile promovate pe piața internațională, nivelul actual al prețurilor din România se situează, în general, sub nivelurile înregistrate în majoritatea țărilor europene (tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1

Prețurile energiei electrice furnizate consumatorilor industriali și casnici în țările UE și în România

	Prețurile energiei electrice furnizate consumatorilor industriali (euro/MWh)			Prețurile energiei electrice furnizate consumatorilor casnici (euro/MWh)		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Belgia	75,2	76,0	83	118,4	113,7	122
Danemarca	55,8	63,9	66	78,1	86,5	93
Germania	66,9	68,5	73	122,0	126,1	137
Grecia	57,1	59,0	65	56,4	58,0	64
Spania	55,0	52,0	57	85,9	85,9	94
Franța	55,7	56,2	62	91,4	92,3	101
Irlanda	66,2	83,6	92	79,5	88,3	97
Italia	91,9	77,6	88	156,7	139,0	156
Luxemburg	63,2	64,5	71	112,0	114,8	126
Olanda	64,0	:	:	97,8	90,7	:
Austria	:	:	:	94,5	93,2	:
Portugalia	65,1	66,5	73	120,0	122,3	134
Finlanda	37,2	40,1	44	63,7	69,7	77
Suedia	31,3	31,0	33	62,9	70,1	76
Marea Britanie	66,1	61,4	63	99,6	103,1	107
UE15	64,4	62,0		103,0	103,3	
România		52,9	54		65,7	74

<http://europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop>, www.anre.ro

În structura prețului mediu al energiei electrice livrate consumatorilor casnici este prezentă taxa pe valoarea adăugată (de exemplu, în Franța, TVA este de 5.5% aplicată la componenta fixă a prețului, adică de cca 30% din valoarea facturii). Prețurile includ, de asemenea, taxe locale (cca 7.5% în Franța). În Danemarca, se aplică cele mai mari taxe (56% din prețul energiei), care includ o taxă de mediu reprezentând cca. 20% din nivelul total la taxelor (sau 9% din preț). În alte țări OCDE, ponderea taxelor în prețul electricității se situează în intervalul 15% și 20%, excepție făcând Marea Britanie (numai 7.5%). Majoritatea țărilor nu includ taxe în prețurile energiei livrate sectorului industrial (cu excepția TVA) (WEC, 2001).

În România, în anul 2003, ponderea elementelor de cost în prețul mediu al energiei electrice livrate consumatorilor finali arată că sectorul de producere deține o pondere de 59,22% (față de 60,7% în 2001), serviciul de transport – de 4,52% (față de 5,6% în 2001), distribuția incluzând și pierderile pe rețea de 20,76% (18,2% în 2001), serviciul de furnizare, de 6,35% (4% în 2001). Prețul actual de vânzare a energiei cuprinde o componentă de 6,28% pentru modernizarea Sistemului Energetic, valoare situată cu mult sub media celei aplicate în țările Uniunii Europene, care alocă 40-60% din venituri pentru lucrări de modernizare.

Prin ameliorările aduse sistemului de tarify a energiei electrice a fost posibilă eliminarea treptată a subvenției între consumatorii industriali și cei casnici, și reflectarea într-o manieră cât mai apropiată de realitate a comportamentului energetic al consumatorului.

Evoluția, în perioada 1997-2003, a prețului mediu de vânzare a energiei electrice arată o creștere de la aproximativ 40 \$/MWh în anul 1997, la 58,4 \$/MWh în luna septembrie a anului 2003.

Prețurile medii de vânzare a energiei electrice diferă în funcție de specificul societăților producătoare. Astfel, în timp ce Termoelectrica vinde electricitatea cu 43,7\$/MWh, Hidroelectrică o livrează cu 5,2 \$/MWh. De asemenea, prețurile variază în funcție de nivelul de tensiune (47,6 \$/MWh pentru înaltă tensiune, 56,1 \$/MWh pentru medie tensiune, respectiv 68,0 \$/MWh pentru joasă tensiune). La Termoelectrică, prima etapă de restructurare, cea a externalizării unor centrale la consiliile locale, acestea producând energie electrică doar ca o rezultată a energiei termice, a determinat scăderea costurilor societății cu 7-8%. Conform studiilor de fezabilitate, prin crearea filialelor de exploatare se vor reduce costurile, ajungându-se în 2004, la 30 \$/MWh prețul de producere a energiei electrice.

În perspectiva anilor 2008-2015, pe piața energiei electrice din România vor activa mai mulți producători termo și/ sau hidro, un producător din surse nucleare, centrale în cogenerare sau care utilizează resurse regenerabile, un transportator (aflat în proprietatea statului), distribuitori (societăți independente privatizate), furnizori pentru consumatorii eligibili, operatorul pieței (OPCOM),

intermediari în tranzacțiile en-gros cu energie electrică. Se preconizează că, până în anul 2015, toți consumatorii vor fi eligibili.

Determinantul actual al progresului tehnologic în domeniul producerii energiei electrice este *protecția mediului*. Cercetătorii au formulat două obiective ambițioase: atingerea unui nivel zero al poluării atmosferice și reducerea emisiilor de CO₂. În aceste condiții, viitorul cărbunelui ca resursă generatoare de electricitate depinde, în mare măsură, de dezvoltarea tehnicilor care îl fac mai ușor de utilizat (precum gazeificarea) și de posibilitățile de diminuare a impactului asupra mediului prin tehnologii curate de ardere și reținere a bioxidului de carbon. Importanța cărbunelui în balanța energetică a României ne obligă să acordăm o atenție specială noilor tehnologii specifice. Progresul tehnologic generează noi structuri ale sistemelor energetice bazate pe cogenerare și poligenerare. Cogenerarea (producerea simultană a energiei electrice și a celei termice) și poligenerarea (producerea simultană de diverse combinații de combustibili sintetici, electricitate, energie termică și produse chimice) oferă perspective favorabile din punct de vedere economic, care facilitează dezvoltarea la scară industrială a tehnologiilor de producere a energiei bazate pe gazul de sinteză.

Așa cum raritatea resurselor generează o mentalitate inovativă, starea capacităților de producție ale SEN (gradul ridicat de uzură, vechimea mare) poate deveni sursă a avantajului competitiv – investițiile ar putea fi direcționate către tehnologiile avansate și nu spre cele convenționale. România ar putea astfel realiza un salt tehnologic.

Tendențele de creștere a competiției sunt evidente, chiar dacă multe dintre aspectele legate de structura și reglementările piețelor concurențiale de electricitate rămân a fi rezolvate pe parcurs. Pe măsură ce aceste tendințe se accentuează, în special pe piața producerii (generării), relația dintre costul producerii electricității și prețul perceput pentru aceasta se va schimba în mod fundamental. În sistemul reglementat, prețurile au fost, în general, egale cu costurile medii de producere și de livrare la consumatori, inclusiv un profit prestabilit. Energia electrică trebuia vândută ca „pachet de servicii”, iar costurile agregate trebuia raportate la cantitatea vânzărilor pentru a determina prețul mediu al unui kWh.

Pe măsura dezvoltării piețelor concurențiale de energie, prețurile nu se vor mai stabili în funcție de costurile medii; diferitele servicii oferite – asigurarea rezervei turnante, stabilizarea tensiunii (controlul calității) etc. – vor fi tarificate separat. Pe piața spot, prețul generării de electricitate va fi stabilit pe baza costurilor de exploatare ale celei mai scumpe unități generatoare necesară pentru acoperirea cererii, sau ceea ce se numește costul marginal de producție.

Deși mulți specialiști se așteaptă ca prețurile să scadă pe măsură ce piața generării devine o piață concurențială, există situații în care acestea au tendințe crescătoare. Trecerea de la prețurile reglementate, la cele concurențiale

nu este o garanție că prețurile vor scădea. În cazul în care costurile marginale sunt mai mici decât costurile medii istorice, prețurile se vor diminua o dată cu creșterea concurenței.

De asemenea, este probabil ca prețurile concurențiale să fie mai fluctuante decât prețurile medii istorice. Cei mai mulți consumatori nu sunt conștienți de variația zilnică sau sezonieră a costurilor de exploatare. În consecință, consumatorii vor fi confrunțați cu „volatilitatea” tarifelor diferențiate pe zone orare, care vor varia o dată cu costul producerii energiei. Aceasta poate crea confuzii pentru consumatori, dar le va și oferi oportunitatea de a-și reduce facturile la electricitate prin modificarea timpului de consum.

O altă implicație a deplasării către competiție este o mai bună orientare a pieței către clienți. Prețurile concurențiale vor conduce, probabil, la dezvoltarea unor noi oferte de produs din partea producătorilor de electricitate și a vânzătorilor de echipamente consumatoare de energie. Pe piața de astăzi, aproape toate entitățile energetice funcționează după aceleași standarde de fiabilitate și oferă servicii similare consumatorilor lor, deși există unele diferențieri de produs între diferitele clase de consumatori și prin programele de management al cererii practicate de multe dintre acestea.

Răspunsul consumatorilor la noile prețuri și noile oferte de produs pe piețele concurențiale vor varia în funcție de tipul consumatorului, valoarea atribuită serviciilor bazate pe electricitate, prețul și disponibilitatea unor surse alternative de energie și disponibilitatea noilor tehnologii care vor permite ca nivelul și programul consumului de electricitate să fie modificat cu ușurință.

Pe termen lung, noile tehnologii vor juca un rol-cheie în determinarea nivelului răspunsului consumatorului la modificarea prețurilor. În fața unor prețuri fluctuante, vânzătorii de echipamente vor dezvolta, iar cumpărătorii vor căuta să cumpere, echipamente care vor permite un control mai bun al utilizării energiei. Astfel de contoare inteligente, care monitorizează utilizarea energiei minut de minut pătrund deja pe piețele țărilor dezvoltate. Combinarea acestui echipament cu un semnal de preț în timp real și capacitatea de a controla echipamentul respectiv vor permite utilizatorilor să-și reducă consumul în perioadele cu costuri ridicate. Succesul acestora va depinde de punerea în balanță a costurilor asociate noilor contoare, dispozitivelor de telecomunicație pentru transmiterea semnalelor de prețuri, pe de o parte, și a economiilor potențiale rezultate din deplasarea consumului către perioade de timp mai ieftine, pe de altă parte.

Din cele prezentate anterior, se pot desprinde principalele puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări ale industriei de producere a energiei electrice:

Puncte forte	Puncte slabe
• Sectorul energiei electrice este integrat în piața energetică a UE; • Poziția strategică a SEN la frontiera de Est a UCTE; • Nivelul tehnologic al centralei nucleare-electrice; • Legislația în domeniul nuclear aliniată la acquis-ul comunitar; • Structura echilibrată a SEN pe tipuri de resurse utilizate în capacități de producție (40% cărbune, 28% regenerabile, 10% nucleară, restul hidrocarburi); – Asigurarea lignitului necesar centralelor electrice situate la „gura minei”; – Asigurarea combustibilului nuclear din resurse interne; • Deschiderea pieței de energie la 40%; • Funcționarea bursei de energie electrică înseamnă exploatarea celor mai eficiente grupuri energetice; • Costurile și prețurile foarte reduse ale energiei hidro; • Existența unui ciorchine industrial bine format în industria energiei electrice; • Prețuri mai mici decât cele ale țărilor Uniunii Europene; • Pregătirea forței de muncă.	• dependența de importul de hidrocarburi; • Productivitate a muncii mai redusă decât în țările dezvoltate; • Nivelul tehnologic redus; • Gradul de uzură a instalațiilor; • Lipsa fondurilor financiare pentru finalizarea unor grupuri energetice sau pentru retehnologizarea unor centrale; • Nerespectarea reglementărilor de protecție a mediului; • Sisteme informatice depășite; • Gradul redus de automatizare a centralelor.
Oportunități	Amenințări
• Retehnologizarea centralelor electrice va rezolva, cel puțin parțial, problemele de poluare a mediului, creșterea randamentului de producție; • Privatizarea obiectivelor hidroenergetice nefinalizate; • Valorificarea potențialului de conservare a energiei; • Punerea în funcțiune a grupului 2 de la Cernavodă, în 2007; • Posibilitatea reducerii dependenței energetice de importurile de hidrocarburi prin utilizarea pe scară mai largă a lignitului și prin continuarea lucrărilor la centrala nuclearelectrică; • Privatizarea distribuției energiei electrice; • Orientarea către tehnologiile avansate și nu spre cele convenționale (poligenerarea).	• Însășirea reglementărilor de protecție a mediului; • Integrarea pe piața Unică a energiei deschide calea importului de energie (în limita capacităților de transport); • Bursa de energie electrică va determina creșterea prețurilor la energia electrică (egale cu prețul marginal de sistem); • Dependența SEN de importurile de hidrocarburi; • Capacitatea limitată a UE de a influența condițiile ofertei de energie; • Privatizarea distribuției energiei electrice – monopol natural; • Vulnerabilitatea societății Hidroelectrica la caracteristicile hidrologice ale anului; • Trecerea de la prețurile reglementate, la cele concurențiale nu este o garanție că prețurile vor scădea.

Concluzii

- Combinarea factorilor în industria energetică are drept principal determinant evoluția cererii de electricitate și structura consumatorilor;
- Modul de acoperire a curbei de sarcină este determinat de OPCOM în funcție de ordinea de merit. În consecință, centralele care vor supraviețui sunt cele ce vor reuși să construiască un „diamant” dinamic al factorilor de producție;
- Punctul slab al combinării factorilor de producție din industria energetică românească este factorul capital (grad ridicat de uzură, tehnologii învechite, randamente de conversie mai mici decât cele realizate în Uniunea Europeană). Acesta va rămâne punctul slab atât timp cât nu vor fi găsite instrumentele și sursele adecvate de finanțare;
- Gradul de concentrare a industriei rezultă existența economiilor de scară și din mixul resurselor energetice disponibile;
- În pofida separării din punct de vedere organizatoric a activităților, industria energiei electrice rămâne un sistem: Sistemul Energetic Național.

Bibliografie

- Bădileanu Marina, *Prețurile energiei electrice și analiza valorii*, Ed. Economică, 2001
- Lohan O.; Cambureanu V.; Petrescu Dana; Ștefănescu V.Z.; Popescu Diana; Izdrea Ș., *Adecvarea Transelectrica la normele operaționale ale UCTE*, în revista: Producerea, transportul și distribuția energiei electrice și termice, ICEMENERG, noiembrie-decembrie 2003, ISSN 1224-1113.
- Ajustări structurale în domeniul extractiv, energetic și de prelucrare primară în perspectiva integrării României în structurile economice ale Uniunii Europene*, CIDE, 1996-1998;
- Anexa la HG 164/2004 privind *Strategia națională în domeniul eficienței energetice*, Monitorul Oficial al României nr. 160 bis din 24.02.2004;
- Hotărâre pentru aprobarea Strategiei de accelerare a atragerii de investiții și privatizării în sectorul de producere a energiei termoelectrice* (nr.102) în Monitorul Oficial al României nr.139, 17 februarie 2004;
- Legea nr. 199 din 13 noiembrie 2000 privind utilizarea eficientă a energiei*, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 577 din 17 noiembrie 2000;
- United Nations Development Programme (UNDP), United Nations Department of Economic and Social Affairs, World Energy Council, *World Energy Assessment – energy and the challenge of sustainability*, cap. 8: Advanced Energy Supply Technologies – Williams R., UNDP, 2000.

CAPITOLUL 8

ANALIZA SWOT A SECTORULUI IMM PE DOMENII DE ACTIVITATE

Dan VASILE,
Ruxanda ISAIC-MANIU,
Mariana VAIDA

8.1. IMM-urile forța motrice a dezvoltării economiei

Întreprinderile mici și mijlocii au cunoscut o dezvoltare mare în țara noastră, atât în calitate de subcontractanți care depind în mod direct de mari întreprinderi de produse finale, cât și de agenții economici independenți, care își eliberează strategii proprii, sunt promotoare de progres tehnic și își definesc segmente proprii de piață, chiar pe cea externă. Un rol important în asigurarea creșterii economice revine întreprinderile mici și mijlocii debutante (start-up), care își caută propriile nișe pe piața externă și sunt caracterizate printr-o natalitate și mortalitate mare. Practica a dovedit că existența întreprinderilor mari și foarte mare face necesară sporirea numărului de întreprinderi mici și mijlocii care le permit creșterea flexibilității în realizarea produselor finale. În condițiile în care procesul de restructurare capătă amploare și devine tot mai complex, dinamismului IMM-urilor îi revine un rol esențial în crearea de noi locuri de muncă și în inserarea în acele ramuri ale industriei aflate în expansiune. Printre caracteristicile sectorului IMM din țara noastră putem enumera:

1. Dezvoltarea continuă a sectorului IMM în economie, acesta deținând cca 99% din numărul total de întreprinderi și contribuind, în anul 2001, într-o proporție însemnată la realizarea cifrei de afaceri (cca 56%) și la crearea de locuri de muncă (cca 50%). Întreprinderile mici și mijlocii răspund cu promptitudine cererii clienților și sunt singurele care au generat în ultimii ani locuri de muncă într-o proporție însemnată.
2. Înregistrarea de către întreprinderile mici și mijlocii de profituri, în timp ce întreprinderile mari, în special cele de stat, s-au dovedit a fi mai puțin rentabile, realizând într-o proporție însemnată pierderi. Sectorul IMM s-a dovedit mai rentabil mai ales în domeniul producției industriale. Cea mai mare profitabilitate raportată la cifra de afaceri a fost obținută de întreprinderile mijlocii. Sectoarele care au realizat cele mai mari profituri raportate la valoarea cifrei de afaceri au fost construcțiile urmate de industrie. Întreprinderile mici din România prezintă o rentabilitate apropiată de cele din UE, iar întreprinderile mijlocii au o rentabilitate ceva mai scăzută.

3. Creșterea ponderii numărului de IMM-uri și a personalului ocupat în domeniul producției industriale și diminuarea numărului de angajați din comerț. De regulă, IMM-urile din industrie sunt mai mari și sunt capabile să funcționeze o perioadă mai îndelungată de timp decât cele din sectorul serviciilor.
4. Deținerea, de către întreprinderile mijlocii, a celei mai mari ponderi din întreprinderile din industrie. Această categorie de întreprinderi, după cum arată practica țărilor dezvoltate, este mult mai capabilă să se racordeze la sistemele de inovare. Ponderea IMM-urilor din industrie se apropie de nivelul mediu european, fapt ce constituie un aspect pozitiv.
5. Creșterea constantă a productivității muncii în termeni reali atât pe ansamblul IMM-urilor, cât și în fiecare sector al economiei în parte, mai mare decât a salariului brut în perioada 2002-2003.
6. Sporirea competitivității IMM-urilor din domeniul TIC, coroborată cu creșterea pieței aferente. În prezent există circa 5000 de IMM-uri care își desfășoară activitatea în domeniul TIC, cu o rată de creștere anuală de 20%, piața dublându-se în perioada 2001-2002.
7. Creșterea nivelului de pregătire a întreprinzătorilor și a forței de muncă, a gradului de pregătire, în general. Este din ce în ce mai mare numărul celor care se formează într-o instituție de învățământ superior.
8. Sporirea ponderii numărului de femei întreprinzător.
9. Însănătoșirea climatului de afaceri prin adoptarea de măsuri hotărâte în vederea eliminării (radierii) firmelor inactive care dețin încă o pondere însemnată. În anul 2002 se remarcă faptul că numărul de întreprinderi radiate depășește cu mult numărul celor înființate, ca urmare a eforturilor depuse de autorități pentru ștergerea din evidența unor întreprinderi inactive.
10. Existența infrastructurii administrative și a resurselor umane necesare pentru implementarea acquis-ului comunitar în domeniu.
11. Creșterea preocupărilor în vederea extinderii informaticii și tehnologiei comuni-cațiilor (PC, internet etc.), sporirea ponderii IMM-urilor la nivel național în ceea ce privește numărul utilizatorilor de internet investițiilor în produse hardware, investițiilor și cheltuielilor pentru produse și servicii IT, deținerea de website.
12. Alocarea de către IMM-uri a unei însemnate părți a cheltuielilor pentru modernizarea activității de bază, achiziționarea de echipamente, în principal în vederea introducerii informaticii și tehnologiei comunicațiilor, fapt ce contribuie la sporirea productivității.
13. Elaborarea unei strategii de dezvoltare a sectorului IMM, pe perioada 2004-2008, adoptată de Guvern în august 2004 care definește principalele orientări strategice: îmbunătățirea mediului în care IMM-urile funcționează, întărirea competitivității generale a IMM, îmbunătățirea accesului IMM la finanțare, îmbunătățirea accesului IMM la piețele externe și promovarea unei culturi a întreprinderii. Se cuvine subliniat și faptul că au fost create

două structuri consultative, în anul 2003, care să asigure coordonarea și participarea publicului la proiectarea și implementarea politicii privind IMM-urile (Grupurile de lucru pentru implementarea Cartei europene pentru întreprinderile mici și Comitetul consultativ pentru dezvoltarea IMM-urilor).

Dezvoltarea în perspectivă a sectorului IMM este și va fi favorizată de perfecționările aduse mediului de afaceri din țara noastră precum și de oportunitățile oferite de aderarea la UE. În acest sens putem enumera:

- Existența unui climat macroeconomic favorabil dezvoltării IMM-urilor, caracterizat prin creșterea PIB-ului, reducerea deficitului bugetar, scăderea inflației, creșterea producției industriale, a exporturilor și a rezervei valutare, nivelul scăzut al datoriei externe, rezervele de valută ale Băncii Centrale suficiente, cheltuielile reduse legate de rambursarea datoriei externe.
- Consolidarea cadrului instituțional menit să promoveze dezvoltarea sectorului IMM, înființarea de noi agenți economici în domeniul afacerilor. Încheierea unei perioade de instabilitate instituțională și crearea unui cadru instituțional adecvat (Agenția Națională pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii și Cooperatie, Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM, Structuri de consultare pentru coordonarea implementării politicii privind IMM-urile, instituții neguvernamentale care susțin IMM-urile), îmbunătățirea comunicării interministere în ceea ce privește politica referitoare la IMM-uri. Noile structuri de management și noile cadre de conducere recrutate în cadrul ANIMMC au contribuit ca aceasta să-și îmbunătățească capacitatea de elaborare de politici. Pentru a putea fi considerat un organism guvernamental matur și stabil, ANIMMC trebuie să-și dezvolte în continuare capacitatea de implementare, de monitorizare și de evaluare a impactului politicii privind IMM-urile.
- Adoptarea Cartei europene a micilor întreprinderi pe baza căreia sunt fundamentate acțiunile de sprijinire și dezvoltare a întreprinderilor mici. Pași importanți au fost efectuați în implementarea Cartei europene a întreprinderilor mici, iar mecanismul ei de monitorizare a fost pus în funcțiune cu succes (s-a introdus educația antreprenorială la școlile de arte și meserii, s-a asigurat accesul electronic pentru obținerea permiselor și pentru licențe, au fost scutite de TVA microîntreprinderile).
- Adoptarea noului cod fiscal și a codului de procedură fiscală care vizează introducerea de măsuri în scopul încurajării inițiativei private, creării de noi locuri de muncă, încurajării investițiilor precum: returnarea impozitului pe profitul reinvestit, plata și raportarea TVA realizată pe bază trimestrială și nu lunară, majorarea cotei de deductibilitate a cheltuielilor cu publicitatea pentru IMM, deductibilitatea integrală a cheltuielilor de pregătire și instruire profesională a personalului IMM, impozitarea progresivă a IMM în funcție de dimensiunea profitului. Noul cod fiscal și codul de

procedură fiscală au în vedere simplificarea procedurilor și consolidarea legislației, lucru deosebit de important pentru IMM-uri, care de regulă dispun de resurse limitate.

- Crearea unui mediu de afaceri favorabil înființării de noi întreprinderi și dezvoltării sectorului IMM (simplificarea procedurii de înregistrare prin crearea ghișeelor unice, prin oferirea facilității obținerii diverselor avize după înființare; acordarea de facilități fiscale studenților care doresc să înființeze o afacere proprie; posibilitatea transmiterii întreprinderii fondului de comerț către terțe persoane; îmbunătățirea accesului IMM la finanțare; stimularea capitalizării IMM-urilor productive; apariția unei rețele naționale de Fonduri de garantare pentru creditarea IMM-urilor; promovarea e-businessului; îmbunătățirea accesului la serviciile de consultanță de calitate; dezvoltarea incubatoarelor de afaceri și a parcurilor industriale, instituirea unui registru unic de control în vederea reducerii numărului controalelor prea frecvente; simplificarea procedurilor care privesc lichidarea juridică a firmelor insolabile, acordarea unui acces prioritar la închirierea activelor societăților comerciale de stat etc.)
- Interesul manifestat și sprijinul acordat de UE pentru România. Fondurile europene se vor axa pe consultanță, sprijin pentru dezvoltarea capacităților de marketing și management, pregătirea profesională.
- Existența programelor naționale multianuale de sprijinire a IMM-urilor privind: înființarea și dezvoltarea incubatoarelor tehnologice și de afaceri, susținerea investițiilor realizate de către întreprinderile nou-înființate și microîntreprinderi, susținerea IMM-urilor în dezvoltarea exportului; susținerea accesului IMM la servicii de instruire și consultanță; promovarea culturii antreprenoriale etc.
- Îmbunătățirea accesului la finanțare prin derularea liniilor de creditare pentru IMM-uri de către unele bănci (BCR, BRD, Banc Post etc.).
- Expansiunea economică a sectorului TIC și dezvoltarea tehnologică, în general.
- Alinierea în mare măsură la acquis-ul comunitar, a legislației României privind IMM-urile. Politica privind IMM-urile este conformă cu principiile și obiectivele politicii privind întreprinderea a UE.
- Existența legislației referitoare la zonele defavorizate și la cooperarea trans-frontalieră care favorizează activitatea IMM-urilor.
- Existența institutelor/centrelor cu potențial și experiență în domeniul cercetării.
- Extinderea accesului la piețele externe din UE atât în ceea ce privește furnizarea de produse și servicii, cât și achiziționarea de mașini, echipamente, materii prime.
- Posibilitatea includerii IMM-urilor în lanțurile de valoare mondiale. Lanțurile de valoare mondiale, care regroupează funcțiuni, procedee și țări,

constituie pentru întreprinderi și țări un mijloc de accelerare a dezvoltării lor și oferă oportunități pe care întreprinderile din aceste țări pot să le exploateze pentru a-și întări capacitățile. Integrarea într-un lanț de valoare mondial poate să constituie baza inovării industriale și a învățării.

8.2. Perspective ale sectorului IMM în contextul aderării la UE

Sectorul IMM din țara noastră întâmpină o serie de dificultăți care îi împiedică expansiunea și care îi va îngreuna inserierea într-un mediu puternic concurențial, cel din UE. În acest sens, pot fi evidențiate următoarele aspecte:

- Creșterea într-o proporție mică a numărului de întreprinderi nou create și a numărului de angajați. Contribuția IMM la crearea de valoare adăugată brută a fost constantă în anii 2000-2002.
- Densitatea IMM-urilor la 1000 locuitori este mult mai mică decât cea existentă în UE.
- Deținerea de către microîntreprinderi a ponderii celei mai mari din numărul total de IMM-uri. Aproximativ 20% din microîntreprinderi au rezultat economic nul, iar restul se împarte în părți aproximativ egale între cele care înregistrează profit și, respectiv, pierderi. Circa 41% din microîntreprinderi au înregistrat pierderi. Această categorie de întreprinderi se confruntă cu o situație economică nefavorabilă. Cu toate acestea, legislația actuală (Legea nr.111/2003) favorizează, prin înlesnirile acordate, crearea de microîntreprinderi care desfășoară preponderent activități în comerțul cu amănuntul (46,5%) și comerțul cu ridicata.
- Deținerea de către IMM-uri a unei ponderi a numărului de angajați din numărul total al întreprinderilor românești, inferioare celei existente în țările dezvoltate. Numărul mare de persoane angajate în microîntreprinderile din comerț reprezintă de fapt o formă deghizată de șomaj. Este de subliniat însă totodată și faptul că un număr mare de persoane nu se declară ca angajați.
- Ponderea foarte mare a IMM-urilor care realizează activități din comerț, hoteluri și restaurante este de circa două ori mai mare decât media UE, iar IMM-urile care realizează activități financiare sunt de patru ori mai puțin numeroase.
- Existența încă a unui număr mare de întreprinderi inactive, datorită faptului că, pe de o parte, au fost înființate conjunctural pentru a se bucura de anumite înlesniri fiscale cu caracter temporar și, pe de altă parte, în vederea desființării, formalitățile sunt complicate, și necesită costuri pentru radiere. În acest context, din numărul total de IMM-uri, numai cca 50% au obținut profit.
- Realizarea unui nivel nesatisfăcător al investițiilor și neatragerea într-o proporție însemnată a investițiilor străine. Întreprinderile mici și mijlocii

dețin o pondere mică în totalul investițiilor brute, de 27,3% în anul 2000, 24,4% în 2001 și 39,8% în 2002.

- Existența unei capacități reduse a întreprinderilor de a genera fonduri pentru dezvoltare. 42,5% din IMM-uri au înregistrat profit și 39,6% pierderi, iar 17,9% au avut un rezultat economic nul.
- Acordarea în măsură insuficientă de credite de către bănci, acestea în general neadresându-se întreprinderilor nou înființate, iar garanțiile solicitate neputând fi acoperite de IMM-uri. În același timp, capitalul de risc și leasingul sunt insuficient dezvoltate. Accesul la finanțare continuă să fie o problemă majoră pentru IMM-uri. Deși băncile au început să se implice mai mult în finanțarea IMM-urilor în general, start-upurile și microîntreprinderile mai au încă probleme în procurarea de capital de la sistemul băncilor comerciale. În același timp capacitatea fondurilor de garanție este limitată comparativ cu necesitățile. În anul 2002, în condițiile în care circa 20% din totalul IMM-urilor au fost eligibile pentru credite bancare, numai 50% au avut acces la această formă de finanțare, principalii beneficiari fiind din construcții, comerț, produse și construcții metalice, celuloză și hârtie, industria alimentară, textile, pielărie și încălțăminte. În ceea ce privește ponderea în PIB a creditelor nonguvernamentale oferite IMM-urilor, aceasta era de 8,07% în anul 1999, 7,2% în anul 2000, 7,82% în anul 2001, 8,3% în anul 2002.
- Manifestarea unor dificultăți în ceea ce privește oferta și cererea. Astfel, în ceea ce privește oferta cea mai mare dificultate o constituie lipsa de resurse, urmată de accesul limitat la credite, lipsa clienților sau existența clienților care achită târziu contravaloarea mărfii etc. În ceea ce privește cererea, principala dificultate o constituie existența clienților cu fonduri reduse, urmate de concurența mare și promovarea insuficientă a firmei, inabilitatea în marketing etc.
- Neconsumarea în totalitate a banilor alocați de la instituțiile finanțatoare internaționale (UE, Banca Mondială), precum și a celor alocați de la buget prin programele pe care le gestionează AIMMC. Mulți întreprinzători, fie nu au fost suficient de informați cu privire la aceste programe, fie nu au fonduri proprii pentru cofinanțare, fie nu dispun de cunoștințele necesare pentru întocmirea unui plan de afaceri corespunzător.
- Dezvoltarea insuficientă a procesului de modernizare, numărul de IMM-uri având preocupări în acest sens fiind relativ redus. Cheltuielile privind cercetarea și inovarea dețin ponderi foarte mici, iar legăturile cu universitățile, institutele și centrele de cercetare și transfer tehnologic sunt conjuncturale.
- Preocuparea redusă pentru obținerea ISO 9000 și ISO 14000 (în vederea implementării sistemelor de asigurare a calității producției și produselor și protecția mediului).

- Apelarea în măsură redusă la rețelele de informare, consultanță și instruire care se dovedesc a fi insuficiente. Slaba infrastructură de sprijin a afacerilor.
- Dezvoltarea insuficientă a culturii antreprenoriale și de organizație, astfel încât, comportamentul managerial în ceea ce privește afacerile, de multe ori nu este specific agenților unei economii de piață. Firmele nu investesc suficient în resursele umane și nu duc o politică managerială consecventă în acest sens. Doar o pondere redusă a IMM-urilor folosesc în mod sistematic elementele oferite de managementul profesionist datorită insuficienței ofertei de consultanță și pregătire managerială de calitate superioară și costului său ridicat în raport cu posibilitățile marii majorități a IMM-urilor autohtone.
- Competitivitatea scăzută a IMM-urilor mai ales în ceea ce privește productivitatea muncii și realizarea cu operativitate de produse de calitate corespunzător cererii în continuă evoluție a pieței interne și mai ales externe. În același timp este de semnalat o slabă performanță economică a IMM-urilor, caracterizată prin niveluri mai ridicate față de țările UE, în cazul indicatorilor ponderea cheltuielilor financiare în cifra de afaceri și valorile mediane ale datoriilor totale în total active.
- Cooperarea slabă dintre întreprinderile mari și IMM-uri. Neconstituirea de rețele de IMM-uri în vederea conjugării eforturilor necesare pentru promovarea inovării, marketingului, sporirea competitivității mai ales pe piețele externe etc.
- Capacitatea limitată de a asigura transferul de tehnologie. Resursele financiare și personalul de care dispun majoritatea IMM-urilor nu le conferă capacitatea necesară pentru a obține informațiile vitale de care au nevoie și de a implementa noile tehnologii.
- În perspectiva integrării în UE și ținând cont de evoluțiile mediului de afaceri românesc, sectorul IMM-urilor se va confrunta cu o serie de probleme, pentru care în vederea remedierii situației existente, este necesară adoptarea de măsuri de perfecționare. În acest sens pot fi evidențiate următoarele aspecte:
 - Accentuarea concurenței pe piața internă ca urmare a creșterii importurilor pe piețele externe, în situația în care majoritatea IMM-urilor au un nivel de competitivitate redus. Constituirea în țara noastră a numeroase firme străine sau a unor filiale ale companiilor multinaționale va accentua presiunea concurențială în condițiile în care acestea dispun de însemnate resurse financiare, tehnologii și tehnică de vârf, *know-how* tehnic, managerial etc. superioare IMM-urilor din România.
 - Limitarea accesului produselor românești pe piața UE în condițiile în care, după anul 2007, firmele care nu vor avea implementate stan-

dardele ISO 9001, ISO 9002 nu vor mai putea să-și vândă marfa pe piața externă.

- Amplificarea economiei subterane și, implicit, a evaziunii fiscale cu implicații asupra veniturilor bugetului de stat.
- Renunțarea de către întreprinzătorii străini la producția pe *lohn* din țara noastră și apelarea la alte țări mai ales din spațiul ex-sovietic unde mâna de lucru este mai ieftină.
- Frânarea dezvoltării și modernizării sectorului IMM ca urmare a nivelului redus al investițiilor, fapt care va accentua diminuarea competitivității între-prinderilor.
- Amplificarea numărului de întreprinderi mici, neviabile, incapabile să asimileze progresul tehnic și să concureze în condiții de eficiență pe piață în special pe cea externă.
- Rigidizarea pieței forței de muncă, fapt care va influența negativ capacitatea de adaptare a între-prinderilor în funcție de noile condiții apărute pe piață.
- Diminuarea interesului investitorilor străini pentru demararea de afaceri ca urmare a menținerii încă a unui nivel ridicat al birocrăției și al corupției și a transparenței reduse a activității instituțiilor publice centrale și locale.
- Menținerea unui nivel ridicat al fiscalității, cu implicații negative asupra competitivității întreprinderii și a evoluției afacerii pe termen lung. Costul unui loc de muncă rămâne la un nivel mare, datorită, în special, contribuțiilor plătite de întreprinderi și angajați, deși sunt preconizate unele reduceri pentru anul 2005.
- Insuficiența capitalurilor necesare pentru dezvoltare și modernizare în condițiile în care vor crește costurile IMM-urilor privind calitatea produselor și protecția mediului.
- Instabilitatea cadrului legislativ.
- Dificultăți în accesul IMM la credite de la bănci.
- Nestimularea suficientă a investițiilor interne și străine. Pentru a face față concurenței din UE, întreprinzătorii români vor avea nevoie de tehnologii moderne, cu care să realizeze produse de calitate la prețuri competitive. Realizarea de investiții va depinde foarte mult de puterea financiară a întreprinderii și de nivelul fiscalității care nu trebuie să fie împovărătoare.

În acest context, IMM-urile trebuie să facă față următoarelor provocări, prezentate sintetic:

- Efectuarea de investiții pe scară tot mai mare, necesare pentru conceperea și aplicarea noilor tehnologii și sporirea capacităților de informare și comunicare, fapt ce impune intensificarea eforturilor pentru atragerea investitorilor străini.
- Amplificarea concurenței la toate nivelurile, atât pe piețele naționale, cât și internaționale, ca urmare a liberalizării schimburilor economice, lucru

care presupune un efort investițional sporit în vederea creșterii competitivității.

- Asigurarea de competențe și abilități noi, necesare pentru a stăpâni tehnologia informației, în special în cazul noilor sisteme de concepere, de producere și de comercializare, ceea ce impune un efort investițional sporit pentru formare și pregătire.
- Respectarea noilor norme și reglementări privind calitatea și protecția mediului care are drept rezultat creșterea costului penetrării piețelor internaționale.
- Punerea în aplicare a unor sisteme de omologare și de audit care să servească verificării respectării normelor privind mediul.
- Întărirea drepturilor de proprietate industrială, fapt care poate conduce la sporirea costului tehnologiilor importate, limitându-se astfel aplicarea lor.

8.3.Consolidarea și dezvoltarea sectorului IMM

Într-o lume aflată în mutație rapidă, creșterea competitivității IMM-urilor și a capacității acestora de a face față schimbării și constrângerilor externe constituie factori decizionali esențiali ai asigurării succesului pe piață mai ales în condițiile integrării în UE. În acest context, având în vedere concluziile rezultate din analiza SWOT efectuată (tabelul nr.1) precum și prevederile programului plurianual al UE pentru întreprinderi și spiritul de întreprinzător pe perioada 2001-2005, considerăm că în vederea sporirii rolului sectorului IMM trebuie să se acționeze în următoarele direcții prin adoptarea de măsuri corespunzătoare:

I. Intensificarea dezvoltării și întărirea competitivității sectorului IMM-urilor care își desfășoară activitatea într-o economie tot mai internaționalizată și bazată tot mai mult pe cunoaștere prin:

- promovarea diseminării tehnologiilor inovante și sporirea capacității IMM-urilor de a identifica, selecta și adopta tehnologiile corespunzătoare;
- facilitarea liberei circulații a mărfurilor și asigurarea accesului la piețele de bunuri și servicii;
- promovarea în mai mare măsură a e-business-ului;
- sprijinirea dezvoltării sectorului noilor tehnologii ale informației și comunicațiilor;
- pregătirea întreprinderilor pentru a face față mondializării pe baza creșterii capacității concurențiale a acestora, prin sprijinirea în vederea modernizării activității, creșterii productivității, introducerii standardelor de calitate și a sistemelor de management a calității și creșterii exporturilor;
- sprijinirea întreprinderilor pentru europenizarea și internaționalizarea strategiilor proprii;
- amplificarea utilizării de către IMM-uri a noilor tehnologii ale informării și comunicațiilor;

- constituirea de rețele de IMM-uri în vederea promovării inovării elaborării de studii de marketing, întăririi capacității concurențiale, în general;
- dezvoltarea cooperării cu întreprinderile mari;
- sprijinirea dezvoltării întreprinderilor mijlocii;
- facilitarea accesului la brevete;
- încurajarea practicilor inovante;
- promovarea dezvoltării pe baze durabile.

II. Dezvoltarea spiritului de întreprinzător și încurajarea activității antreprenoriale prin:

- facilitarea creării, transmiterii de noi întreprinderi, precum și a renunțării la activitatea acesteia;
- orientarea pregătirii profesionale către cunoașterea și asumarea spiritului de întreprinzător;
- promovarea culturii de întreprindere în întreaga societate;
- identificarea și promovarea de politici specifice pentru dezvoltarea serviciilor de consultanță și training pentru întreprinzător;
- întărirea disciplinei financiare și radierea firmelor inactive.

Tabelul nr.1

MATRICEA SWOT

Puncte forte	Puncte slabe
• Dezvoltarea continuă în conformitate cu cerințele pieței; • Profitabilitatea; • Creșterea ponderii în domeniul producției industriale; • Sporirea constantă a productivității muncii mai mare decât a salariului brut; • Extinderea informaticii și a tehnologiei comunicațiilor; • Competitivitatea întreprinderilor din domeniul TIC; • Nivelul de pregătire a întreprinzătorilor și a forței de muncă; • Sporirea ponderii numărului de femei întreprinzător; • Existența infrastructurii administrative și a resurselor necesare pentru implementarea acquis-ului comunitar • Existența unei strategii de dezvoltare a sectorului IMM.	• Ponderea mare deținută de microîntreprinderi; • Contribuția insuficientă la ocuparea forței de muncă; • Număr mare de întreprinderi inactive; • Capacitate redusă de a genera fonduri pentru dezvoltare; • Accesul dificil la finanțare; • Nivelul nesatisfăcător al investițiilor autohtone și străine; • Capacitatea redusă de consumare a fondurilor alocate de instituțiile finanțatoare internaționale, • Modernizarea insuficientă a activității • Implementarea redusă a standardelor ISO, • Apelarea în măsură insuficientă la rețelele de informare, consultanță și instruire, • Cultura antreprenorială și de organizație insuficiente, • Competitivitatea redusă, • Cooperare insuficientă între IMM-uri și

Puncte forte	Puncte slabe
	întreprinderile mari, • Capacitate limitată de a asigura transferul de tehnologie.
Oportunități	Amenințări
• Climat macroeconomic favorabil; • Consolidarea cadrului instituțional și perfecționarea legislației; • Mediu de afaceri favorabil înființării și dezvoltării de noi întreprinderi; • Îmbunătățirea fiscalității; • Sprijinul financiar acordat de UE; • Programe naționale de sprijinire; • Facilitățile oferite de unele bănci pentru acordarea de credite; • Dezvoltarea tehnologiei în general și a TIC, în special; • Extinderea accesului la piețele externe ale UE; • Participarea la lanțurile de valoare mondiale; • Crearea de rețele de întreprinderi și perfectarea de alianțe strategice; • Existența institutelor/centrelor cu potențial și experiență în domeniul cercetării; • Facilitățile acordate pentru zonele defavorizate și cooperarea transfrontalieră.	• Accentuarea concurenței pe piața internă și externă; • Limitarea accesului produselor pe piețele UE ca urmare a neimplementării ISO; • Amplificarea economiei subterane; • Renunțarea de către întreprinzătorii străini la producția pe lohn; • Frânarea dezvoltării și modernizării ca urmare a investițiilor insuficiente; • Amplificarea numărului de întreprinderi mici neviabile; • Diminuarea interesului investitorilor străini ca urmare a birocrăției și corupției; • Nivelul ridicat al fiscalității; • Creșterea costurilor privind calitatea produselor și protecția mediului; • Instabilitatea cadrului legislativ; • Accesul cu dificultate la creditele bancare.

Notă: Analiza SWOT a fost efectuată pe baza studiului propriu privind analiza sectorului IMM realizat în faza precedentă a cercetării; Raportului pe anul 2004 al Comisiei Europene privind progresele realizate de România pe calea aderării la UE; Studiului „Privire de ansamblu asupra sectorului IMM în România în 2002”, realizat de ANIMMC, martie 2004.

III. Continuarea procesului de simplificare și îmbunătățire a cadrului administrativ și de reglementare a întreprinderilor, mai cu seamă pentru a favoriza cercetarea, inovarea și crearea de întreprinderi noi prin:

- perfecționarea sistemului de evaluare a impactului asupra IMM-urilor a legislației comunitare;
- îmbunătățirea reglementării și simplificarea mediului administrativ în general, eliminarea birocrăției și a tuturor barierelor care stau în fața inovării și mai ales ceea ce privește investițiile străine.

IV. Îmbunătățirea mediului financiar, a accesului la finanțare al IMM-urilor, crearea unui mediu de afaceri favorabil inovării și schimbării prin:

- sprijinirea finanțării demarării afacerilor pe baza creșterea rolului fondurilor de capital – risc specializate, adaptate obiectivelor urmărite (pentru sectoare sau tehnologii specifice, centre de cercetare și parcuri științifice) și susținerea creării și dezvoltării incubatoarelor de întreprinderi;

- dezvoltarea mecanismelor de garantare, construirea unei rețele naționale de fonduri de garantare pentru IMM-uri cu potențial de creștere și care prezintă un risc ridicat;
- sprijinirea exploatării de către micile întreprinderi a posibilităților oferite de internet și comerțul electronic (împrumuturi garantate acordate pentru procurarea de echipamente informatice, soft și formarea personalului, astfel încât, mai ales micile întreprinderi, să poată să se modernizeze în aceste domenii și să-și întărească competitivitatea);
- sprijinirea creării de întreprinderi noi, inovante, care au un potențial de creștere economică și de creare de locuri de muncă;
- întărirea capacității financiare a IMM-urilor pe baza diminuării fiscalității.

V. Facilitarea accesului întreprinderilor la serviciile de susținere, la programele și rețelele comunitare prin:

- favorizarea accesului întreprinderilor la programele comunitare;
- îmbunătățirea accesului IMM-urilor la serviciile de consultanță și la informațiile de calitate;
- întărirea capacității întreprinderilor de a întocmi planuri de afaceri viabile, de a apela la rețelele de informare, consultanță și instruire.

VI. Crearea cadrului instituțional și organizatoric de sprijinire a inovării și învățării de către IMM-uri

Cadrul instituțional are un rol important în obținerea de către întreprinderi a informațiilor, competențelor, finanțării și a tuturor elementelor de care are nevoie în condițiile în care procurarea acestora se dovedește a fi dificilă pe piețele deschise. Crearea unui mediu economic favorabil s-a dovedit a fi indispensabil pentru asigurarea unei dezvoltări industriale dinamice.

Cadrul instituțional trebuie să ofere o serie de servicii de bază pentru industrie precum: promovarea investițiilor străine, prestarea de servicii pentru sprijinirea exportului, oferirea de informații privind piețele, exporturile, importurile, acordarea de asistență pentru gestiune. În acest context:

- Centrele de învățare tehnologică asigură:
 - furnizarea de informații tehnologice întreprinderilor, mai ales în ceea ce privește TI-ul (rețele, logicieli, utilizarea Internetului și a Intranetului, bazele de date);
 - sprijinirea soluționării problemelor, oferirea de servicii de asistență și întreținere a întreprinderilor;
 - formarea salariaților pentru aplicațiile tehnologiei informației.
- Centrele de metrologie, de normalizare, de încercări și de control a calității trebuie:
 - să elaboreze norme naționale;
 - să acorde asistență întreprinderilor pentru a le ajuta să răspundă cerințelor normelor Organizației Internaționale de Standardizare ISO (organizarea întreprinderilor conform normelor și regulilor ISO, încercarea produselor pentru a garanta conformitatea lor cu normele, furnizarea de asistență tehnică întreprinderilor);

- furnizarea de asistență întreprinderilor în ceea ce privește calibrarea instrumentelor.
- Centrele de promovare a productivității care trebuie să ofere asistență întreprinderilor în ceea ce privește îmbunătățirea calității, productivității și eficienței.
- Organisme de popularizare a tehnologiilor care trebuie:
 - să difuzeze tehnologiile disponibile către întreprinderile care nu dispun de capacități tehnice;
 - să furnizeze asistența întreprinderilor pentru a le ajuta să aplice tehnologiile din producția proprie;
 - să difuzeze informații privind tehnologiile disponibile;
 - să participe la identificarea problemelor și să faciliteze accesul la sursele tehnologice pentru soluționarea lor;
 - să furnizeze servicii de consultanță pentru acordarea de asistență întreprinderilor pentru ca aceasta să poată să-și depășească dificultățile imediate;
 - să promoveze cooperarea între IMM-uri și întreprinderile mari.
- Laboratoarele de cercetare-dezvoltare care trebuie:
 - să pună la punct noi procedee și produse;
 - să pregătească întreprinderile prin intermediul demonstrațiilor practice și oferirea de servicii de popularizare;
 - să pună la punct noi tehnologii;
 - să asigure importul și difuzarea tehnologiilor străine, adaptarea la nevoile locale și implementarea acestora în colaborare cu întreprinderile.

După cum se poate observa unele organizații oferă servicii cu caracter general pentru a se răspunde nevoilor care nu sunt specifice numai anumite ramuri de activitate. În acest sens pot fi menționate centrele de informare care reprezintă un mijloc prin intermediul căruia se permite întreprinderilor accesul fără cheltuieli la totalitatea cunoștințelor disponibile și organizațiile care se ocupă de descoperirea și promovarea talentelor existente în întreprinderi. Alte organizații, în schimb, oferă servicii specifice, în general utilizabile în orice ramură a industriei. Centrele de promovare a productivității, de exemplu, sunt folosite adesea pentru difuzarea metodelor moderne de control a asigurării calității. Alte organizații sunt strâns asociate industriilor pe care le deservește în măsura în care ele au nevoie de resurse umane și materiale specializate pentru a furniza serviciile de care industriile respective au nevoie. Aceste organizații se diferențiază și prin gradul lor de implicare în soluționarea problemelor tehnice cu care se confruntă întreprinderile.

Numeroase țări în curs de dezvoltare, printre care se numără și țara noastră au pus în funcțiune astfel de organizații care se inspiră din cele existente în cadrul țărilor dezvoltate, dar care se confruntă cu o serie de disfuncționalități: calitatea serviciilor oferite este adesea necorespunzătoare, adesea nefiind conforme cu nevoile sectoarelor industriale; personalul lor este puțin motivat și remunerat necorespunzător; obiectivele vizând crearea de noi tehnologii sunt adesea lipsite de realism.

Un rol deosebit de important trebuie să-l joace organismele implicate în atragerea investițiilor străine, sarcină care s-a dovedit a fi deosebit de complexă. Practica a dovedit că, în acest sens, este necesară crearea unui mediu politico-economic propice. Piața investițiilor străine directe nu poate funcționa eficient decât dacă țările și regiunile care urmăresc să le atragă, alocă resurse suficiente pentru difuzarea informațiilor privind posibilitățile de afaceri, astfel încât investitorii potențiali să fie în cunoștință de cauză cu realitățile existente. Sintetic, reușita în promovarea investițiilor străine, presupune:

- Stabilirea unui cadru de politică economică propice dezvoltării economice (politici macroeconomice, comerciale și industriale; infrastructura; articularea priorităților de dezvoltare pe plan regional; definirea obiectivelor dezvoltării industriei; determinarea naturii și mărimii stimulentei pentru atragerea investițiilor străine).
- Definirea rolului pe care trebuie să-l joace investițiile străine în dezvoltarea economică (identificarea principalelor sectoare industriale către care trebuie mobilizate investițiile străine, determinarea priorităților în ceea ce privește formele de organizare: filiale, întreprinderi comune, fuziuni sau achiziții).
- Punerea în funcțiune a unui cadru adecvat pentru promovarea investițiilor (desemnarea unui organism național unic și a unor organisme pe plan regional; garantarea autonomiei de finanțare; definirea unor mecanisme de coordonare cu alte instituții guvernamentale interesate).
- Evaluarea avantajelor competitive (identificarea punctelor slabe și forte ale destinațiilor potențiale pentru a atrage prioritar investițiile).
- Organizarea unei campanii de promovare bine orientată spre investitorii străini selecționați (pregătirea contactelor cu investitorii străini potențiali, identificarea celor mai atrăgători investitori potențiali).
- Satisfacerea cerințelor investitorilor interesați, inclusiv prin furnizarea de servicii post investiție pentru a garanta realizarea avantajelor potențiale.

Concluzii

Sectorul întreprinderilor mici și mijlocii are un rol important de jucat în asigurarea unei creșteri economice pe baze durabile, în crearea de noi locuri de muncă. Cerințele economiei cunoașterii au un rol hotărâtor în modificarea profilului de competență al întreprinzătorului acesta trebuind să înfrunte transformările care au loc în mediul economic în ceea ce privește structura piețelor și a industriei, tehnologiile de fabricație etc., astfel încât să poată să-și asigure un avans în timp asupra concurenței, fapt care necesită o capacitate permanentă de repunere în discuție a obiectivelor, de restructurare și de inovare continuă. Acest deziderat poate fi realizat prin crearea de întreprinderi noi performante, ceea ce impune o cultură de întreprindere mai dinamică, un climat economic propice inovării și schimbării, asigurarea unui acces pe piețele de bunuri și servicii în condiții de echitate.

În acest context, apare necesar ca politica privind întreprinderea să aibă în vedere:

- promovarea spiritului de întreprindere, ca atu de cultivat pe viață, orientarea activității spre cerințele consumatorului;
- întărirea competitivității întreprinderilor într-o economie bazată pe cunoaștere;
- promovarea inovării și a capacității de a gestiona schimbarea în mod eficient;
- îmbunătățirea mediului de reglementare, comercial și financiar al întreprinderilor, astfel încât să se dezvolte investițiile, inovarea și spiritul de întreprinzător și să se favorizeze crearea de întreprinderi;
- îmbunătățirea accesului la piețele externe;
- facilitarea cooperării între IMM-uri și între acestea și întreprinderile mari;
- constituirea de rețele de IMM-uri capabile să promoveze inovarea și competitivitatea pe piețele externe;
- perfecționarea rețelelor și serviciilor de susținere ale întreprinderilor.

Bibliografie

- Alexandru Isaic-Maniu, Ovidiu Nicolescu, Irina Isaic-Maniu – *Cartea Albă a IMM-urilor din România*, Consiliul Național al Întreprinderilor Mici și Mijlocii din România, București, 2003.
- Marin Dinu – *Economia României, Întreprinderile mici și mijlocii, Cu ce ne integrăm?* Editura Economică, București, 2002.
- *** *Anuarul statistic al României 2002*, Institutul Național de Statistică, 2003.
- *** *Întreprinderi noi și profilul întreprinzătorilor din România, Statistica de întreprindere*, Institutul Național de Statistică, 2004.
- *** *Numărul statistic al României, 2002*, Institutul Național de Statistică, 2003.
- *** *Privire de ansamblu asupra sectorului întreprinderilor mari și mijlocii în România, în 2002* ANIMMC, București, 2004.
- *** *Small and medium – sized enterprises in countries in transition*, Economic Commission for Europe, United Nations, New York and Geneva, 2003.

CAPITOLUL 9

ANALIZA SWOT PRIVIND INVESTIȚIILE STRĂINE ÎN ROMÂNIA

Ștefan RĂGĂLIE; Doina TĂTARU

Puncte forte

- Recunoașterea de către Uniunea Europeană, în ultimul raport de țară, a statutului de economie de piață funcțională, fapt ce confirmă încheierea procesului de liberalizare și de stabilizare macroeconomică în țara noastră, proces început în anul 1990.
- O dinamică puternic ascendentă a creșterii economice, în jur de 4-5% pe an, începând cu anul 2000, în condițiile în care sectorul privat a devenit predominant în toate ramurile economice. Aceste realizări asigură condiții reale de aderare a României la Uniunea Europeană în cursul anului 2007, îmbunătățind semnificativ ratingul de țară și atractivitatea investitorilor străini pentru mediul economic românesc;
- Crearea unui cadru juridic pentru promovarea investițiilor străine relativ stabil, pe termen lung, de tip european, în interiorul căruia există formule legislative clare, concise și coerente, favorabile activităților investiționale și promovării mediului concurențial ca instrumente eficiente de alocare a resurselor¹. Acest cadru este conținut în Ordonanța de urgență nr. 92/1997 privind stimularea investițiilor directe, Ordonanța Guvernului nr. 66/1997 privind regimul investițiilor străine din România, realizate prin cumpărare de titluri de stat, modificată și completată prin Ordonanța Guvernului nr. 131/1998 și Legea nr. 332/2001, privind promovarea investițiilor directe cu impact semnificativ în atragerea unor investiții în economia națională.
- Existența unui cadru instituțional modern pentru promovarea investițiilor străine, prin crearea Agenției Române pentru Investiții Străine, care a asigurat o dinamică puternic ascendentă investițiilor străine în special în industria prelucrătoare, comparativ cu restul economiei. Analizând structura capitalului investit în perioada 1991-2003 se constată participarea semnificativă a firmelor din țările UE (peste 64% din capitalul investit și

¹ Aceste investiții pot fi realizate prin: aporturi financiare, în monedă națională sau în valută convertibilă; aport în natura de bunuri imobile sau bunuri mobile, corporale și necorporale; participarea la creșterea activelor unei întreprinderi (inclusiv la creșterea activelor proprii) prin orice mijloc legal de finanțare.

peste 37% din numărul total de investitori) la promovarea investițiilor străine în țara noastră.

- Crearea unor parcuri științifice și tehnologice, capabile să relanseze industria românească și să asigure un transfer de tehnologie și de *know-how*, cu efecte directe în specializarea unor noi ramuri industriale și în creșterea competitivității exporturilor de produse românești pe piețele europene;
- Încheierea procesului de privatizare pentru majoritatea întreprinderilor cu capital (majoritar) de stat și demararea procesului de privatizare pentru întreprinderile furnizoare de utilități publice. Principalele sectoare economice unde s-au realizat investiții străine după privatizarea întreprinderilor au fost: telecomunicațiile (cu 422 mil. USD), sectorul energetic (cu 338 mil. USD), comerțul intern (cu 235 mil. USD), industria metalurgică (cu 185 mil. USD), industria constructoare de mașini (cu 138 mil. USD) și industria lemnului, celulozei și hârtiei (cu 134 mil. USD).
- Existența unui program de dezvoltare regional coerent și în derulare începând cu anul 2000, unde se pune un accent deosebit pe promovarea întreprinderilor mici și mijlocii pentru dezvoltarea economică regională și pentru eliminarea decalajelor care le despart pe acestea de celelalte regiuni (regiuni administrative) din Europa.
- Promovarea unei legislații fiscale unitare și a unui cod fiscal modern, care asigură, în conformitate cu legislația comunitară, unele facilități fiscale investitorilor, a căror volum de investiții depășesc un milion de dolari.
- Crearea unor parteneriate cu investitorii străini permit accesul acestora la o serie de facilități oferite de firma românească la: terenul din proprietatea acestuia, la utilitățile din zonă, la experiența în câștigarea unei poziții superioare în piața internă și la un personal de execuție bine pregătit profesional. În plus, se asigură un acces legal la fundamentarea strategiei firmei și la decizia managerială, permițând generalizarea și în țara noastră a unor practici manageriale moderne.

Puncte slabe

- Existența unui mediu de afaceri insuficient dezvoltat, unde se înregistrează indisciplina în funcționarea pieței interne, instabilitate legislativă, în special în domeniul facilităților fiscale acordate investitorilor, precum și în atribuirea dreptului de proprietate;
- O orientare a investițiilor străine directe spre sectoare industriale care asigură un grad redus de prelucrare și o valoare adăugată scăzută conținută în produsul intern brut;
- O pondere mică a investițiilor intangibile în totalul investițiilor realizate în România în ultimii 14 ani, chiar în condițiile în care mediul concurențial s-a îmbunătățit permanent;

- Lipsa unei instituții specializate pentru eliminarea slăbiciunilor rezultate din constrângerile externe; privatizările ezitante; populismul sindicatelor și cererile grupurilor de presiune dispuse a asigura sprijin politic în schimbul unor avantaje materiale substanțiale etc.
- Nivelul scăzut de atragere a investițiilor străine, România ocupând un modest loc, (în a doua parte a clasamentului) în ierarhia investițiilor străine atrase în ultimii 10 ani. Totuși, comparativ cu dinamica investițiilor străine realizate de țările vecine (Bulgaria, Macedonia, Serbia și Slovenia), în ultimii trei ani s-a înregistrat în România cea mai mare creștere a acestor investiții.
- O pondere scăzută a sectoarelor industriale unde se concentrează un nivel ridicat de tehnicitate și existența unui puternic sector de ramuri energointensive. În aceste condiții, se constată un declin permanent al producției unor industrii, care pe plan mondial realizează creșteri permanente.
- O deteriorare drastică a comerțului exterior românesc și, în primul rând, cu țările din spațiul exsovietic, cu consecințe directe în scăderea producției industriale, a indicatorilor de performanță și a structurii comerțului exterior;
- O disciplină financiară în continuă deteriorare, deși cadrul legislativ este clar și categoric. În acest context, trebuie să menționăm și caracterul inconsecvent și instabil al reglementărilor din politica fiscală, care a existat până la promovarea noului Cod Fiscal.
- Existența unor arierate și creanțe financiare istorice, care afectează semnificativ eficiența producătorilor de utilități publice.
- O distribuție inegală a investițiilor străine realizate în ultimii 14 ani, între cele opt regiuni de dezvoltare economică, ponderea capitalului străin investit, variind între cele două limite de 3,65% în regiunea de sud-est și de 55,46% în zona București – Ilfov.

Oportunități

Investițiile străine directe generează asupra economiei românești o serie de efecte, care derivă în primul rând, din aportul semnificativ al întreprinderilor multinaționale existente în țara noastră la:

- Procesul de economisire și de investiții; capitalul financiar sau fizic, transferat în România, a mărit volumul economisirilor interne și a permis acoperirea unui deficit de finanțare pentru dezvoltarea economică; la nivel individual, acest proces a generat noi venituri, ca urmare a noilor locuri de muncă create și a indus un comportament de economisire.
- Procesul de privatizare; firmele multinaționale participând direct, cu capitaluri substanțiale la achiziționarea unor importante active din fostele în-

treprinderi de stat, a influențat procesul de reducere a decalajului dintre rata de economisire și rata de investire.

- Perfecționarea și modernizarea tehnologiilor; prin promovarea unor tehnologii moderne și expertiza managerială, dependente de capacitatea tehnologică locală, de structura facilităților acordate și de aranjamentele instituționale, acestea contribuie la: creșterea productivității factorilor, modificarea calității unor produse destinate atât pieței interne, cât și exportului, introducerea practicilor manageriale performante, ridicarea nivelului de calificare a personalului autohton.
- Îmbunătățirea relațiilor comerciale internaționale, contribuind la integrarea în țara noastră a practicilor europene și mondiale. Este cunoscut faptul că finanțarea unei investiții directe presupune, în general, efectuarea unor importuri de mașini, utilaje și echipamente, în timp ce o mare parte din producția obținută este exportată. În cazul creării unor firme multinaționale acestea vor stimula oferta de servicii bancare, de asigurări, de transporturi și de telecomunicații în țara noastră.
- Perfecționarea pregătirii profesionale în cadrul procesului de producție, dar și sub diverse forme separate, organizate de către firmele multinaționale.
- Crearea unui cadru legislativ de tip european de natură a atrage investiții străine în domenii de interes, cum sunt legislația muncii, legea falimentului și cea a impozitului pe profit, legea contabilității etc.

O dată cu acordarea statutului de economie de piață funcțională, oportunitățile privind promovarea investițiilor străine în România au crescut datorită:

- creșterii continue a performanțelor economiei românești și a menținerii pe termen lung a unei creșteri economice de 5-7% pe an;
- interesului manifestat de investitorii străini pentru mediul economic românesc și, în primul rând, pentru realizarea conductei de transport a țițeiului caspic către Italia prin țara noastră și a conductei de gaze naturale din Egipt și Iran prin spațiul românesc;
- faptului că investitorul poate să-și aleagă liber tipul de investiție pe care dorește să o realizeze, cu respectarea prevederilor legale, precum și felul bunurilor pe care dorește să le aducă aport (în numerar sau în natură) la capitalul societății;
- participarea la privatizarea întreprinderilor din sectorul de utilități publice și în primul rând, cele din sectoarele de gaze naturale, petrol, energie electrică, precum și complexe energetice de la Turceni, Rovinari și Craiova;
- plasării unor întreprinderi mari consumatoare de resurse energetice și resurse materiale din vestul Uniunii Europene în România, unde prețul energiei se va menține încă inferior celui din țările din Europa de Vest;

- realizării unor importante coridoare de transport rutier (coridoarele 4,7 și 9) din Europa Centrală și de Vest către Rusia, Grecia și Turcia.

Amenințări și riscuri

În procesul promovării investițiilor străine în economia românească pot apărea o serie de amenințări, manifestate deja în unele țări europene care au aderat la UE, care conduc la:

- distrugerea competiției locale, anulând ambițiile micilor întreprinzători de a-și dezvolta afacerile în plan local;
- o slabă colaborare între sectoarele care contribuie direct la realizarea unei investiții străine de câteva zeci de milioane de dolari;
- posibilitatea de a impune prețuri de monopol, cu precădere la produsele și în zonele în care aplicarea legislația privind concurența este tolerantă și permisivă;
- nerespectarea de către investitorii străini a clauzelor privind îmbunătățirea condițiilor de muncă, ceea ce ar constitui o premisă a creșterii productivității muncii, cu efecte și consecințe reflectate direct în mărirea costurilor de producție;
- pericolul obstrucționării accesului firmelor de dimensiuni mici și mijlocii la resursele de creditare ale băncilor aparținând investitorilor străini; deși este unanim recunoscut faptul că puterea financiară a băncilor străine constituie factor de stabilitate financiară, riscurile asociate creditării unei economii imature determină orientarea către plasamente sigure, gen titluri de stat, sau către clienții tradiționali, lipsind firmele autohtone mici și mijlocii de creditele necesare activității lor;
- convingerea guvernelor să acorde facilități investitorilor, reprezentând adevărate tarife de protecție, cu eludarea acquis-lui comunitar privind ajutorul de stat.

În procesul de recuperare a investițiilor efectuate deja în România pot apărea o serie de riscuri datorate:

- cadrului legislativ relativ instabil existent, care afectează direct mediul de afaceri aflat în proces de consolidare. În plus, există și o capacitate instituțională relativ scăzută de monitorizare a acquis-lui comunitar în domeniile care concură la realizarea unor investiții străine;
- fondurile structurale care permit realizarea unor investiții sunt insuficiente față de cerința din piață;
- migrației forței de muncă calificate către țările vest-europene, unde nu-și mai profesează meseriile pentru care au o calificare deja obținută;
- concurenței manifestate în piața internă între produsele obținute în societățile mixte și produsele asiatice și, în primul rând, cele chinezești;

- posibilității ca parcurile industriale și cele științifice să nu mai beneficieze de facilitățile acordate la înființarea lor;
- restricțiile privind mediul pot deveni costisitoare, afectând direct eficiența inițială a investițiilor realizate;
- creșterii semnificative a prețului la resursele energetice primare, precum și la energia electrică consumată de consumatorii neeligibili.

CAPITOLUL 10

ANALIZA SWOT PRIVIND PERSPECTIVELE REINDUSTRIALIZĂRII ÎN PROFIL REGIONAL

Daniel FISTUNG

Evidențierea și, mai ales, cuantificarea efectelor politicilor macroeconomice și de ajustare structurală asupra dezvoltării regiunilor sunt dificile, dacă nu chiar imposibil de realizat. Explicația rezidă în faptul că aceste efecte se manifestă, de regulă, neutral, la scara întregii țări, diferențele induse la nivel regional și local nefiind explicite, printr-o relație clară cauză-efect, ci implicite, produse sub acțiunea unui mare număr de factori greu de identificat și cuantificat.

În România, principalele probleme ridicate de aplicarea politicilor de dezvoltare regională asupra activităților industriale la nivelul regiunilor de dezvoltare, sunt următoarele:

- Lipsa acută a fondurilor destinate dezvoltării regionale. Subvențiile provenite din UE sunt insuficiente pentru o echilibrare eficientă a economiei la nivel regional. Aceste fonduri sunt alocate punctual, după criteriile UE, ele influențând însă, în mică măsură, structura industrială la nivelul regiunilor de dezvoltare. UE a urmărit, în primul rând, realizarea „infrastructurii” care să permită aplicarea unor politici regionale viabile. Cu ajutorul finanțării provenite din UE s-a creat cadrul instituțional și legislativ aplicării politicilor industriale la nivel regional. În continuare, structurile create la nivel central și regional trebuie să acționeze eficient, pentru a realiza o dezvoltare economică echilibrată la nivel regional.
- Dezechilibrele apărute la nivel regional din multiple motive economico-sociale pot fi rezolvate, în principal, prin aplicarea unei politici coerente în domeniul privatizării. Așa cum s-a demonstrat de mai multe ori în cadrul acestui capitol problema capitală a dezvoltării industriale, atât la nivel național, cât și regional, o constituie privatizarea mării industrii. Statul este cel mai „slab” manager, situația actuală a economiei românești fiind edificatoare în acest sens. Privatizarea, chiar și pe „un dolar” a mării industrii, va reduce considerabil presiunea exercitată de marile unități de stat asupra bugetului național. Fiecare privatizare reușită înseamnă disponibilizarea unor fonduri importante care pot fi redirecționate spre domenii de interes național și/sau regional.
- Susținerea dezvoltării unui sector industrial puternic la nivelul IMM poate rezolva, în mare parte, problemele deosebite create de valorile ridicate

ale ratei șomajului în majoritatea regiunilor de dezvoltare. Facilitățile existente pentru IMM cu profil industrial constituie, în special în zonele declarate defavorizate, un motiv suplimentar de atragere a investitorilor. Dar, în ultima instanță, calitatea managementului la nivelul comunității locale este hotărâtoare în obținerea unor rezultate pozitive în domeniul economico-social.

- Un domeniu de mare interes pentru dezvoltarea regională îl constituie turismul și, în special, agroturismul. Deoarece, peste 60% din fondurile furnizate de UE prin programul PHARE sunt destinate IMM și agroturismului, ar trebui realizată o asistență competența întreprinzătorilor particulari, pentru realizarea unor proiecte viabile, care să corespundă integral cerințelor. În acest fel, s-ar evita situațiile din anii precedenți când, o mare parte a fondurilor PHARE nu au fost alocate. Statul are datoria de a realiza într-un ritm foarte rapid o infrastructura rutieră de calitate, premisă esențială a dezvoltării turismului și, implicit, a dezvoltării regionale.

La nivelul fiecărei regiuni, pot fi previzionate câteva coordonate de evoluție viitoare a activităților industriale, bazându-se pe oportunitățile și restricțiile oferite de fiecare zonă în parte. Astfel, pe teritoriul Regiunii 1-Nord-Est se întâlnesc zone tradițional subdezvoltate (județele Botoșani și Vaslui), zone în declin industrial (județele Botoșani și Suceava) și zone fragile structural (județul Neamț). Pentru a contura perspectivele industriei din Regiunea de Nord-Est trebuie să luăm în considerare resursele naturale, ramurile industriale tradiționale, investițiile tehnice și tehnologice din anumite ramuri ale industriei prelucrătoare, industriile competitive pe piața internă și externă. Industria chimică și petrochimică, care beneficiază de materii prime exploatare din aceeași regiune, dar și de multe întreprinderi concentrate pe acest teritoriu, necesită investiții pentru a fabrica în continuare produse competitive.

Întreprinderea de aeronave de la Bacău constituie una dintre firmele competitive și pe plan internațional, cu perspective de dezvoltare în viitor.

Întreprinderile siderurgice, cele de mașini și echipamente pot deveni competitive prin investiții masive, prin introducerea unor tehnologii moderne, dar și printr-un management corespunzător cerințelor actuale.

Întreprinderile care fabrică materiale de construcție se pot dezvolta în continuare exploatând rocile de construcție din regiune.

Industria prelucrării lemnului și a mobilei reprezintă una dintre cele mai competitive ramuri ale regiunii.

Aceasta dispune de materie primă de excepție, de o bază industrială deosebită, dar și de tradiția în acest domeniu a locuitorilor regiunii.

Industria textilă este avantajată de tradiția și calificarea forței de muncă, în special feminină, dar și de existența a numeroase întreprinderi.

Industria alimentară, care se remarcă prin produse lactate și vinuri, este o industrie competitivă a acestei regiuni.

Ultimele trei ramuri prezentate mai sus, bazate pe tradiție și resurse naturale locale, constituie adevărate oportunități ale dezvoltării industriale în această regiune. Pentru dezvoltarea în continuare a industriei textile și alimentare se impune reorientarea populației ocupate spre agricultură, care oferă materii prime necesare acestor ramuri. Prin exploatarea potențialului geografic și istoric, în regiune se poate dezvolta o industrie a turismului spre care să se orienteze un segment important al forței de muncă disponibilizate.

Regiunea 1-Nord-Est are nevoie de investiții importante în aceste ramuri industriale care pot deveni competitive în viitor.

Regiunea 2 Sud-Est beneficiază de următoarele avantaje:

- amplasarea celor mai mari întreprinderi din România în anumite ramuri industriale (combinat siderurgic, combinat petrochimic, întreprindere de aluminiă, șantier naval maritim, șantier naval fluvial);
- utilizarea materiilor prime din import transportate pe Dunăre și Marea Neagră;
- exploatarea zăcămintelor petroliere din Marea Neagră;
- producerea energiei electrice la Centrala Nucleo-Electrică de la Cernavodă;
- posibilitatea exploatării resurselor naturale din Delta Dunării și Marea Neagră.

Dezvoltarea viitoare a industriei regiunii trebuie să se bazeze pe resursele de care beneficiază în profil teritorial, de întreprinderile existente și de tradiția în anumite ramuri ale industriei prelucrătoare.

Industria chimică și petrochimică constituie o ramură care trebuie dezvoltată pornind de la materiile prime existente în regiune, dar și de la baza tehnică și tehnologică.

Aprovizionarea cu materii prime și desfacerea produselor folosind drept căi de transport Dunărea și Marea Neagră reprezintă o oportunitate pentru orice industrie în Regiunea de Sud-Est.

Industriile siderurgică și metalurgică, prin cele două centre – Galați și Tulcea, pot deveni competitive prin investiții masive în tehnologii moderne.

Construcția de nave maritime și fluviale reprezintă o industrie a viitorului nu numai pentru regiunea în cauză, ci și pentru România. Alături de nave de mare tonaj se pot construi și ambarcațiuni de agrement pentru piața internă și externă.

Întreprinderile de materiale de construcții fabrică produse competitive pe piața internă și externă.

Industria vinului reprezintă o oportunitate pentru evoluția viitoare a economiei regionale.

Peștele și preparatele din pește din Delta Dunării și Marea Neagră exportate vor constitui o sursă de venit deosebit de avantajoasă pentru Regiunea de Sud-Est.

Dezvoltarea industriei turismului, exploatând potențialul natural al litoralului Mării Negre și al Deltei Dunării, va atrage forța de muncă disponibilizată din alte sectoare ale economiei.

Valorificarea potențialului turistic de excepție constituie una dintre prioritățile de dezvoltare a Regiunii 2 Sud-Est.

Cele mai grave probleme de dezvoltare, între regiunile sudice, se regăsesc la nivelul Regiunii 3 SUD, ca urmare a veniturilor reduse (determinate, între altele, de sistemele de producție și de prețurile neadecvate din agricultură), a îmbătrânirii populației, a nivelului redus de educație cumulate cu infrastructura foarte puțin dezvoltată și procesul intens de emigrare spre București. Concepția dezvoltării regionale pentru Regiunea 3 SUD trebuie să se axeze pe o politică de dezvoltare industrială de tip preponderent sectorial, cu stimulente eficiente direcționate către susținerea industriei alimentare, care va valorifica potențialul agricol al regiunii.

Este necesară demonopolizarea producției industriale metalurgice și chimice și accelerarea privatizării societăților din aceste domenii. Între industriile cu șanse apreciable de dezvoltare, inclusiv în cadrul IMM, se numără industria materialelor de construcții tradiționale care va trebui stimulată prin măsuri financiar-fiscale specifice societăților comerciale care concentrează 70% din capitalul social.

Poziția geografică favorabilă, în raport cu factorii naturali, posibilitățile reale de colaborare transfrontalieră, alături de resursele agricole specifice, constituie importante avantaje potențiale în depășirea perioadelor de criză generate de restructurarea sectorului minier, fiind factori de revitalizare industrială pentru Regiunea 4 SUD-VEST, care ar putea fi mobilizați, într-o perioadă relativ scurtă de timp, în următoarele direcții:

- relansarea sectorului serviciilor industriale (reparații nave, automobile și autoutilitare, servicii de întreținere a infrastructurii rutiere și feroviare);
- eficientizarea Uzinei de Apă Grea de la Turnu Măgurele prin creșterea gradului de utilizare a capacității de producție, respectiv găsirea de noi piețe de desfacere;
- privatizarea Uzinei de Anvelope Gigant de la Turnu Severin;
- restructurarea sectorului chimic și petrochimic;
- dezvoltarea industriei de prelucrare a lemnului și industriei mobilei, care ar putea valorifica și resurse lemnoase din Slovenia.

Situația de criză prelungită prin care a trecut România și, implicit, Regiunea 5 Vest, impune luarea unor măsuri imediate de redresare economică și protecție socială, corelate cu acțiuni de conservare și ecologizare a mediului. Astfel, obiectivul general al strategiei de dezvoltare regională a fost definit ca fiind creșterea calității vieții prin dezvoltarea economico-socială a regiunii și ameliorarea condițiilor de mediu.

Pentru realizarea obiectivului general au fost stabilite următoarele obiective strategice ale dezvoltării regionale:

- dezvoltarea sectorului privat (activități productive, comerț și servicii);
- valorificarea potențialului turistic al regiunii;
- crearea unui cadru favorabil dezvoltării spațiului rural;
- creșterea eficienței utilizării resurselor umane;
- îmbunătățirea calității mediului;
- îmbunătățirea infrastructurii de susținere a dezvoltării economice și sociale.

Sectorul privat trebuie să devină motorul dezvoltării economice a regiunii și, de aceea, în cadrul strategiei de dezvoltare i se acordă o importanță deosebită. De asemenea, sectorul privat se dorește a fi o alternativă pentru ocuparea forței de muncă, astfel încât restructurarea industriilor grele și extractive să nu mai reprezinte o amenințare din punctul de vedere al șomajului. În cadrul acestui obiectiv strategic, se acordă o atenție deosebită dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii și atragerii de investiții private în regiune.

După cum a rezultat din profilul regional și din rezultatele analizei SWOT, regiunea dispune de un potențial turistic ridicat și diversificat, existând premisele dezvoltării acestei activități economice. În cadrul strategiei sunt stabilite o serie de măsuri concrete pentru valorificarea acestui potențial prin modernizarea infrastructurii aferente, creșterea calității serviciilor oferite și dezvoltarea și promovarea tuturor formelor de turism. Pe viitor se dorește ca turismul să-și aducă o contribuție mult mai mare la PIB-ul regional.

Spațiul rural din regiune este, în cea mai mare parte, puțin dezvoltat și se confruntă cu probleme economice și sociale diverse.

Strategia de dezvoltare a regiunii preconizează realizarea de investiții pentru creșterea calității vieții în mediul rural și dezvoltarea de activități economice bazate pe tradițiile locale ca alternativă a activităților agricole. În paralel, se urmărește îmbunătățirea valorii economice a agriculturii prin valorificarea la un grad superior a potențialului agricol a regiunii.

Resursele umane reprezintă unul dintre principalele puncte forte ale regiunii. Dispunând de un centru universitar cu tradiție în Timișoara și de instituții de studii superioare în toate județele, de un învățământ liceal bine dezvoltat, regiunea beneficiază de un potențial uman calificat și înalt calificat, capabil să se adapteze în timp la noile cerințe ale pieței. Astfel, strategia de dezvoltare prevede măsuri pentru o mai bună ocupare a forței de muncă prin crearea de noi locuri de muncă și intensificarea activităților de calificare, recalificare și reorientare a forței de muncă.

Nu în ultimul rând, o atenție deosebită se acordă acțiunilor privind îmbunătățirea calității mediului. Se urmărește reducerea poluării din zonele afectate, prevenirea și stoparea degradării mediului, educarea populației privind protecția mediului.

Prin corelarea și implementarea acțiunilor prevăzute în cele cinci obiective strategice, se va realiza un cadru favorabil dezvoltării unei economii de piață

competitive, se vor reduce costurile sociale ale reformei și va crește nivelul de trai și calitatea vieții în regiune.

Pentru realizarea obiectivelor strategice și, implicit, a obiectivului general, este necesară definirea de măsuri-cadru pentru viitoarele programe și proiecte. Aceste măsuri sunt prezentate în continuare, grupate pe fiecare obiectiv strategic în parte.

Dezvoltarea sectorului privat

- Accelerarea privatizării societăților comerciale cu capital majoritar de stat;
- Stimularea înființării de noi IMM-uri productive;
- Dezvoltarea serviciilor de consultanță;
- Stimularea transferului de tehnologie și *know-how*;
- Dezvoltarea activităților de marketing;
- Înființarea unor centre de afaceri în principalele zone urbane ale regiunii;
- Înființarea unei burse de mărfuri regionale;
- Realizarea unui parc tehnologic;
- Promovarea schimburilor comerciale prin intermediul târgurilor și expozițiilor.

Prin aplicarea acestor măsuri se urmărește sprijinirea activității firmelor private pentru a putea depăși problemele cu care se confruntă în perioada actuală. Serviciile de care vor beneficia întreprinzătorii privați le vor permite să-și mărească competitivitatea, să fie mai bine informați asupra condițiilor pieței, să identifice noi oportunități de afaceri și să le faciliteze transferul de tehnologie și *know-how*.

Sprijinirea directă a IMM-urilor

- Dezvoltarea capacităților productive pentru IMM-uri;
- Crearea unui sistem stimulativ de creditare a IMM-urilor;
- Determinarea societăților comerciale cu capital majoritar de stat să-și vândă activele nefolosite (clădiri, echipamente etc.);
- Crearea unor centre locale pentru efectuarea centralizată a tuturor formalităților privind înființarea și schimbarea statutului IMM-urilor;
- Anunțarea zilnică în mass-media locală a noilor oportunități de afaceri;
- Inițierea unor concursuri cu premii, la nivel regional, pentru cele mai competitive IMM-uri din regiune;
- Facilitarea accesului IMM-urilor la infrastructuri specializate locale (telex, fax, e-mail etc.);
- Afectarea unor spații aflate la dispoziția administrației locale pentru IMM-uri nou înființate sau aflate în expansiune.

Promovarea regiunii

- Inițierea de campanii promoționale pentru atragerea de investiții în regiune;
- Dezvoltarea relațiilor de cooperare cu alte ADR-uri și alte organisme și instituții interne și internaționale.

Valorificarea potențialului turistic al regiunii

a) Îmbunătățirea calității serviciilor turistice

- Conservarea patrimoniului cultural-istoric al regiunii;
- Refacerea marcajelor traseelor montane;
- Delimitarea și promovarea de noi circuite turistice;
- Refacerea infrastructurii edilitare în zonele cu potențial turistic;
- Modernizarea infrastructurii fizice specifice din stațiunile montane;
- Realizarea unui cadru de formare a personalului în domeniul turismului;
- Crearea de utilități de agrement în stațiunile turistice.

b) Promovarea activităților de turism în regiune

- Includerea stațiunii *Băile Herculane* în circuitul turistic internațional;
- Realizarea de campanii de promovare a turismului în regiune.
- Revigorarea stațiunilor balneare și de tratament;
- Stimularea investițiilor private în turism prin acordarea de stimulente fiscale care sunt în competența organelor administrației locale (acordarea de terenuri pentru construirea de hoteluri, moteluri, campinguri, scutirea de unele taxe locale etc.);
- Crearea unui cadru adecvat dezvoltării agroturismului și turismului alternativ.

Regiunea are un potențial turistic foarte variat, dar insuficient cunoscut, mai ales peste hotare. O activitate de promovare bine susținută, dublată și de realizarea celorlalte obiective din acest domeniu, poate atrage mulți turiști și poate dezvolta economic multe zone care în această perioadă se află în dificultate.

Crearea unui cadru favorabil dezvoltării spațiului rural și suburban

a) Dezvoltarea infrastructurii ca suport al activității în spațiul rural

- Începerea dezvoltării rețelelor de apă, gaz, canalizare și telecomunicații în spațiul rural;
- Începerea amenajării rețelelor de drumuri agricole;
- Realizarea unei rețele de centre de colectare a produselor;
- Modernizarea serviciului de cadastru;
- Regenerarea solului și a pădurilor;
- Realizarea de îmbunătățiri funciare.

Crearea unui cadru favorabil dezvoltării mediului rural reprezintă un obiectiv de primă mărime în vederea dezvoltării economice a regiunii, a eliminării disparităților existente între diferite zone. Cea mai mare parte a infrastructurii este depășită fizic și moral. Intervenția care se dorește a fi realizată din acest punct de vedere vizează extinderea și modernizarea tuturor utilităților din infrastructură, ca bază de plecare pentru o viitoare redresare economică și socială în mediul rural.

b) Îmbunătățirea valorii economice a agriculturii

- Înființarea de ferme pilot;
- Facilitarea achiziției de utilaje agricole;
- Inițierea unei campanii pentru extinderea exploatării în asocieri a terenurilor agricole.

Datorită insuficienței fondurilor care ar putea fi accesate de producătorii agricoli, dar și a unei culturi depășite în rândul populației rurale, exploatarea terenurilor agricole nu se realizează în cele mai bune condiții. Creșterea valorii economice a agriculturii poate fi realizată printr-o serie de programe care să vizeze atât promovarea unor noi sisteme de exploatare a terenurilor, cât și facilitarea achiziției de utilaje agricole.

c) Crearea unui cadru favorabil pentru diversificarea activităților economice în mediul rural:

- Dezvoltarea activităților meșteșugărești și de artizanat;
- Sprijinirea IMM-urilor productive, ca alternativă a activităților agricole.

În cadrul acestei măsuri se are în vedere crearea unei alternative economice activității în agricultură și dezvoltarea acelor activități care sprijină sectorul agricol. Aceasta, pe de o parte, va stopa fenomenul migrării populației rurale spre centrele urbane, iar pe de altă parte va îmbunătăți mediul economic și social din spațiul rural.

d) Creșterea calității vieții în mediul rural

- Stimularea dezvoltării sistemului sanitar;
- Modernizarea școlilor.

Datorită slabei dezvoltări a sistemului educațional și sanitar din mediul rural această măsură se impune ca necesară. Calitatea vieții în mediul rural este importantă pentru posibilitatea dezvoltării viitoare a acestei zone.

Creșterea eficienței utilizării resurselor umane:

a) Crearea de noi locuri de muncă

- Dezvoltarea industriei de soft pentru valorificarea cunoștințelor specialiștilor informaticieni;
- Sprijinirea inițiativelor din domeniul cercetării aplicative și a proiectării.

Potențialul uman disponibil pentru activitățile de realizare a programelor informatice și de cercetare aplicativă este ridicat, însă el poate fi valorificat doar printr-o stimulare a acestor ramuri care momentan sunt prea puțin dezvoltate. Prin această măsură se urmărește stoparea emigrării forței de muncă cu înaltă calificare.

b) Calificarea, recalificarea și reorientarea forței de muncă

- Realizarea unei rețele informaționale privind piața muncii;
- Aplicarea de măsuri active de combatere a șomajului;
- Diversificarea învățământului corelat cu noile tendințe ale pieței;
- Sprijinirea activităților de recalificare și reconversie a forței de muncă.

Una dintre principalele probleme cu care se confruntă regiunea este rata ridicată a șomajului din zonele monoindustriale și miniere, ca urmare a restrukturărilor care au loc. Prin aplicarea acestei măsuri se urmărește diminuarea efectelor sociale negative și creșterea gradului de ocupare a forței de muncă disponibile.

Îmbunătățirea calității mediului:

a) Sprijinirea activităților ecologice

- Stimularea industrie de reciclare a materialelor re folosibile și a deșeurilor;
- Modernizarea sistemului de colectare a deșeurilor;
- Încurajarea și sprijinirea firmelor care folosesc sisteme ecologice de producție;
- Sprijinirea programelor de reducere a efectelor poluării din zonele afectate.
- Modernizarea sistemelor de monitorizare a mediului.

Insuficiența unor sisteme de protecție a mediului duce la degradarea acestuia, ceea ce afectează desfășurarea firească a vieții în regiune. Încurajarea și sprijinirea activităților ecologice apare astfel ca o măsură firească pentru realizarea unui cadru adecvat desfășurării vieții economice și sociale.

b) Promovarea educației cetățenilor în spiritul protecției mediului

- Inițierea unei campanii ample de sensibilizare și conștientizare a opiniei publice privind problemele de mediu;
- Sprijinirea activităților de educație activă privind protecția mediului.
- Inexistența unei culturi ecologice bine conturată în rândul populației contribuie la degradarea continuă a mediului. Prin promovarea unei educații ecologice se urmărește implicarea populației în activități de protecție a mediului.

c) Ecologizarea zonelor cu potențial turistic:

- Sprijinirea activităților de curățare a zonelor cu potențial turistic;

Îmbunătățirea infrastructurii de susținere a dezvoltării economice și sociale

- Modernizare rețelelor de apă, gaz, canalizare și extinderea acestora în noi zone;
- Extinderea rețelelor de telecomunicații.

În concluzie, putem spune că, ținând cont de cele precizate mai sus, regiunea de dezvoltare 5 -VEST deține șanse bune de dezvoltare armonioasă, în foarte multe sectoare economice. Astfel, există oportunități și puncte forte menite să susțină aceste afirmații în timp ce multe restricții pot fi înlăturate cu ajutorul Agenției de Dezvoltare Regională 5 – Vest.

Pornind de la noul concept de dezvoltare regională care vizează, în fapt, o concentrare strategică a activităților de dezvoltare, pe baza rezultatelor analizei unei situații economice și sociale date, putem spune că dezvoltarea economică viitoare a Regiunii 6 – Nord-Vest trebuie să fie fundamentată, în principal, pe următoarele elemente:

- poziția geografică avantajoasă;
- diversitatea resurselor naturale existente;
- potențialul bun de comunicații (rutiere și cale ferate);
- rezerve importante de forță de muncă de înaltă calificare;
- centre puternice de școlarizare (Cluj) și de cercetare științifică.

Cu ajutorul analizei SWOT efectuată anterior s-a reușit trecerea în revistă a punctelor forte și s-au conturat câteva dintre potențialele perspective de dezvoltare.

Diracționarea acestor acțiuni de dezvoltare are în vedere obținerea unor rezultate socioeconomice care să corespundă potențialului existent la nivelul regiunii.

Obiectivul de bază al viitoarei dezvoltări a regiunii 6 – Nord-Vest este cel stabilit prin Planul Național de Dezvoltare Regională, și anume, consolidarea stabilității economice și sociale, precum și asigurarea condițiilor necesare creșterii economice durabile a regiunii în context european. Alături de obiectivul strategic de bază au fost identificate și alte obiective de dezvoltare care vor fi susținute prin măsuri corespunzătoare.

Susținerea restructurării industriilor nerentabile

- Susținerea de soluții alternative în procesul de reconversie și restructurare din cadrul regiunii;
- Sprijinirea centrelor de consultanță, îndrumare, audit pentru întreprinderi industriale și agroindustriale.

Promovarea și stimularea cooperării economice și a transferului de tehnologie;

-
- Dezvoltarea de sisteme de comunicare/informare la nivel intraregional între actorii economici, prin stimularea relațiilor verticale și orizontale;
 - Dezvoltarea unor zone/centre de promovare a tehnologiilor noi și *know-how* – ului în domeniul industriei și agroindustriei;
Reabilitarea și dezvoltarea infrastructurii fizice suport pentru industrii noi;
 - Sprijinirea activități de identificare și asanare /reconversie a siturilor părăsite
 - Susținerea reconversiilor funcționale și reconstrucției construcțiilor industriale și agroindustriale dezafectate și degradate;
 - Creșterea calității și competitivității produselor și serviciilor;
 - Susținerea creării de centre de excelență tehnologică în regiune;
 - Promovarea „imaginii–ofertă” a produselor în exterior pentru crearea de piețe de desfacere și atragerea de capital.
Reabilitarea și dezvoltarea infrastructurii fizice în spațiul rural;
 - Susținerea activităților de reabilitare, modernizare și dezvoltare a infrastructurii de comunicație și telecomunicație;
 - Susținerea activităților de modernizare a echipamentelor tehnice din cadrul gospodăriilor rurale izolate;
Crearea unui mediu favorabil pentru valorificarea optimă a resurselor locale;
 - Susținerea activității de valorificare a resurselor de ape termale și balneare și a potențialului natural și etnografic din regiune;
 - Susținerea activității de dezvoltare a unor cicluri integrate de producție/prelucrare/distribuție/vânzare a produselor agricole;
 - Promovarea și sprijinirea dezvoltării de microferme agricole;
 - Susținerea asociațiilor de producători pentru promovarea produselor specifice spațiului rural pe piețele externe;
Reabilitarea, protejarea și conservarea calității factorilor de mediu;
 - Susținerea activității de management integrat al resurselor de apă;
 - Susținerea și dezvoltarea rețelelor de servicii de asistență sanitară și socială în spațiile defavorizate din mediul rural;
 - Promovarea și susținerea unor sisteme de servicii de transport integrat, modern și accesibil pentru comunitățile rurale din zone izolate și pentru grupuri sociale defavorizate (copii, bătrâni, persoane cu handicap);
 - Sprijinirea activităților de prevenire a riscurilor și dezastrelor naturale în zonele rurale izolate;
 - Promovarea și susținerea activităților de educare-informare în domeniul protecției mediului și de conștientizare a comunității rurale asupra riscurilor naturale și antropice;
Stimularea spiritului antreprenorial și a inițiativei locale în domeniul serviciilor;

- Sprijinirea și dezvoltarea de activități noi, care utilizează resurse de muncă la nivelul regiunii;
 - Susținerea și dezvoltarea de sisteme și servicii de informare și consiliere pentru tinerii absolvenți cu inițiative de afaceri.
- Îmbunătățirea calității managementului întreprinderilor economice și în administrația publică;

- Promovarea sistemelor moderne de management în întreprinderi și a sistemelor de formare continuă în domeniul conducerii și organizării producției;
- Susținerea programelor de perfecționare a mecanismelor de funcționare a administrațiilor locale.

Susținerea proceselor de calificare /recalificare și orientare /reorientare a forței de muncă;

- Susținerea agenților economici în procesul de restructurare /privatizare care urmăresc reconversia forței de muncă disponibilizate;
 - Promovarea și dezvoltarea de centre de formare a forței de muncă;
- Stimularea implicării actorilor sociali în programe de acompaniere socială pentru șomeri și categorii defavorizate;

Promovarea și susținerea de programe de calificare /recalificare în meserii tradiționale și în activități de construcții;

Susținerea integrării pe piața muncii a persoanelor tinere și a celor din grupuri defavorizate.

Dezvoltarea infrastructurii de susținere a sectorului privat;

- Dezvoltarea serviciului de consultanță și marketing pentru sectorul privat;
- Dezvoltarea sistemelor de certificare a calității produselor industriale și agricole;
- Stimularea activității de realizare și promovare a unor produse de marcă. Susținerea activității economice bazate pe resurse locale;
- Susținerea activității de promovare a unor forme diversificate de turism;
- Susținerea agenților economici care promovează pe piețele externe produse bazate pe valorificarea resurselor locale din regiune;
- Sprijinirea programelor și activităților de colectare, reciclare și valorificare a deșeurilor industriale și din construcții din regiune;
- Sprijinirea activităților industriale bazate pe utilizarea de materiale refolosibile, nepoluante care dezvoltă cicluri integrate de producție.

În conformitate cu tradițiile regiunii și evoluțiile recente ale industriei, există reale șanse de creștere a activităților industriale, în Regiunea 7 Centru. Bineînțeles, există premise favorabile dezvoltării unor anumite sectoare industriale, în timp ce altele sunt pe cale de dispariție sau în cel mai bun caz de restrângere puternică a activității.

Dintre sectoarele care pot fi preconizate a se dezvolta în viitor, pe baza tradiției și atractivității domeniilor față de investitori, pot fi amintite: industria alimentară, industria farmaceutică, industrii ale ramurii construcțiilor de mașini, prelucrării lemnului, fabricării mobilei, prelucrării materialelor textile și pielăriei etc.

Totodată, pot fi amintite sectoare care pot cunoaște o tendință favorabilă, în urma privatizării și restructurării actualelor întreprinderi. Din această categorie pot fi menționate industriile de fabricare a mijloacelor de transport.

Este de subliniat faptul că regiunea este extrem de atractivă pentru investitorii străini, atât datorită elementelor caracteristice (resurse naturale, forță de muncă superior pregătită și calificată infrastructură instituțională și fizică bine dezvoltate etc.), cât și a relațiilor tradiționale pe care le are regiunea, locuitorii acesteia, cu zone dezvoltate ale Europei, în principal. Pe aceste considerente, este de anticipat și dezvoltarea în viitor a unor ramuri care țin de înalta tehnologie, precum cea a electrotehnicii sau informaticii.

În mod evident toate aceste previziuni vor fi supuse influenței a numeroși factori interni și externi domeniului industrial, care vor modifica tendințele evoluționiste ale sectoarelor industriale. Cel mai influent element, din această perspectivă, este piața care va regla structura unităților și dimensiunile acestora în funcție de evoluțiile și cerințele interne și internaționale.

Regiunea 8 București Ilfov are câteva particularități majore față de toate celelalte regiuni de dezvoltare din România. În primul rând, este vorba de faptul că este amplasată ca o enclavă în cadrul regiunii de dezvoltare 3 – Sud. În al doilea rând, în cadrul regiunii există capitala țării, o aglomerație urbană de peste două milioane locuitori, care prezintă caracteristici deosebite față de orice altă localitate urbană din România. Capitala țării conferă regiunii o forță și o dinamică economică superioare celorlalte regiuni, un nivel superior al PIB-ului și o structură socioprofesională de un standard ridicat. Pe acest fond, este evident că activitatea industrială va cunoaște, în viitor, un trend pozitiv. Această tendință, după opinia noastră va avea mai multe dimensiuni:

- privatizarea și restructurarea marilor întreprinderi industriale; în cadrul acestui proces vor avea loc și reprofilări de activitate, redimensionări sau reorientări ale proceselor industriale, bazate pe cererile piețelor internă și externă;
- extinderea activității industriale în întreprinderi de medii și mici dimensiuni, care să poată răspunde cât mai bine atât cerințelor investitorilor (maximizarea profiturilor, eliminarea stocurilor nevandabile, reducerea birocrației în fazele tehnologice, creșterea specializării personalului angajat etc.) și a piețelor (înlocuirea unor materii prime și materiale aflate în epuizare sau greu procurabile, modificări ale caracteristicilor tehnice și calitative ale produselor, fluctuații ale ritmului productiv etc.).

Chiar dacă este dificil de prognozat dezvoltarea viitoare a unor sectoare industriale, în detrimentul altora, pot fi enumerate anumite concluzii care să

prefigureze anumite tendințe de evoluție a sectorului industrial în regiunea 8 - București Ilfov.

- Evoluția favorabilă a sectoarelor „tradiționale” care au pătruns pe diferite segmente ale piețelor interne și externe. Din această categorie pot fi amintite industriile alimentară, prelucrării materialelor textile și pielăriei, a fabricării mobilei, a materialelor de construcții, a lacurilor și vopselelor, tipografie, a fabricării și recondiționării mijloacelor de transport etc.
- Dezvoltarea unor sectoare care în momentul de față sunt în decădere, dar datorită condițiilor favorizante pe care le oferă regiunea, au șanse în viitor. Din această categorie fac parte industriile producătoare de soft informatic, aparatură medicală, materiale plastice, electrotehnică etc.
- Sectoare industriale care nu vor avea viitor. Printre acestea pot fi amintite, industriile metalurgică, de prelucrare a petrolului, electronică etc.

În mod cert această clasificare nu trebuie privită decât ca o posibilă tendință a specializării activităților industriale din cadrul regiunii 8 București Ilfov, modificări datorate influențelor interne și externe sectorului industrial putând apărea oricând.

Regiune	Puncte forte	Puncte slabe	Oportunități	Riscuri
Nord-Est	Existența materiilor primare: agricole, lemn, mine, plante medicinale; Prezența unor industrii tradiționale; Numărul mare de absolvenți bine instruiți în domeniile: farmacie, aeronautică, industria chimică și petrochimică; Ponderea relativ mare a firmelor în unele sectoare din industria ușoară: agroalimentară, textilă, procesarea lemnului; Existența unor industrii potențial competitive (petrochimică, chimică, aeronautică, mobilă, alimentară).	Utilizarea în majoritatea întreprinderilor a unor tehnologii învechite și poluante; Înfrângerea procesului de restructurare și privatizare; Lipsa cooperării instituțiilor din regiune; Lipsa accesului la informații; Acces greu la credite sau alte fonduri bancare; Lipsa companiilor în domeniul tehnologiei sau a domeniilor economice noi, cu excepția unui nucleu din Iași; Lipsa unui sistem eficient care să disperseze know-how-ul în domeniile: marketing, management, controlul calității antreprenorilor și managerilor; Fragilitatea structurilor industriale privind orientarea spre economie de piață - d.p.v. al productivității, eficienței și tehnologiei; Concentrarea principalelor investiții private în reședințele de județ și câteva orașe ale regiunii: Onești, Roman, Vatra Dornei, Dorohoi, Pașcani.	Creșterea asistenței din partea UE și a Guvernului României pentru firme aparținând sectorului productiv; Apariția firmelor de consultanță; Apariția parcurilor industriale și tehnologice; Recalificarea și specializarea forței de muncă disponibilizate; Descoperirea de noi piețe de desfacere pentru produsele competitive; Oportunități legate de dezvoltarea următoarelor industrii: Bacău - industria combustibilului, exploatarea și prelucrarea lemnului, construcții de mașini, chimie, alimentară; Botoșani - industrie textilă, confecții și alimentară, construcții de mașini; Iași - metalurgie feroasă, construcții de mașini, utilaje și echipamente, chimie, confecții, textile, alimentară; Neamț - metalurgie feroasă, exploatarea și prelucrarea lemnului, celuloză și hârtie, chimie, construcții de mașini, ind. ușoară; Suceava - exploatarea și prelucrarea lemnului, celuloză și hârtie, alimentară; Vaslui - construcții de mașini, materiale de construcții, exploatarea și prelucrarea lemnului, textilă, confecții,	Scăderea volumului investițiilor; Declinul activității industriale; Concurența nelocală.

Regiune	Puncte forte	Puncte slabe	Oportunități	Riscuri
Sud Est	Prezența unor industrii tradiționale; Existența unor industrii competitive (materiale de construcție, petrochimie, alimentară); Cele mai mari întreprinderi din România în anumite ramuri industriale (combinat petrochimic, întreprindere de alumina, șantier naval maritim, șantier naval fluvial, centrală nucleară). Existența coridoarelor IV și IX de transport european, care străbat regiunea – acces rapid la canalele internaționale de distribuție; Potențial pentru dezvoltarea unor mărci de produse: vinuri, industrie tradițională, artizanat; Potențial de dezvoltare pentru industria ușoară în zonele rurale/monotane pentru industrializarea legumelor și a	Folosirea în majoritatea întreprinderilor a unor tehnologii învechite și poluante; Întâzieri în procesul de restructurare și privatizare; Numărul redus al locurilor de muncă în industriile tradiționale și competitive; Specialiști slab pregătiți în management și marketing industrial; Productivitate sectorială scăzută comparativ cu standardele europene; Slaba competitivitate a firmelor din industrie; Activitate scăzută a IMM-urilor în sectorul productiv și în cel al serviciilor – concentrarea acestora în comerț; Volum scăzut al exporturilor cu tendință descendentă; Investiții străine directe în IMM-urile din industrie sub media națională; Transfer tehnologic insuficient și penetrare scăzută a inovației și tehnologiilor moderne (computere, site-uri INTERNET, etc.);	Dezvoltarea sectorului IMM; Posibilități de aprovizionare cu materii prime din import transportate pe Dunăre și Marea Neagră; Reorganizarea întreprinderilor industriale de stat (textile, industria artizanală, alimentară, industria vinicolă, a berii etc.); Asistență externă pentru implementarea programelor care stimulează ocuparea forței de muncă, economia și înființarea de noi întreprinderi; Reorganizarea și consolidarea instituțională a instituțiilor publice care acordă servicii de sprijinire a afacerii; Potențial pentru dezvoltarea IMM-urilor, favorizat de cooperarea transfrontalieră cu Ucraina, Moldova și Bulgaria. Oportunități legate de dezvoltarea următoarelor industrii: Brăila - construcții navale, chimică, celuloză și hârtie, confecții; Buzău - industrie metalurgică, chimică, echipamente și aparatură cale ferată, textilă; Constanța - industrie chimică, textilă; Galați - metalurgie	Nivelul scăzut al investițiilor; Declinul activității industriale; Competiția din ce în ce mai puternică a firmelor străine care vor sufoca sectorul productiv local. Întâzieri în procesul de restructurare, care va avea ca rezultat întărirea procesului de aderare la Uniunea Europeană; Politici discriminatorii care favorizează marile întreprinderi de stat.

Regiune	Puncte forte	Puncte slabe	Oportunități	Riscuri
	fructelor, precum și a produselor din lemn; Accesul la piețele europene – relații tradiționale; Costul forței de muncă este foarte scăzut în comparație cu standardele europene.	Infrastructura de utilități este în general slab dezvoltată în zonele rurale.	feroasă, construcții de mașini și textile; Tulcea - construcții navale, confecții; Vrancea - exploatarea și prelucrarea lemnului, confecții, ind. alimentară.	
Sud	Poziția geografică favorabilă în raport cu factorii naturali (Dunărea). Profil economic și diversificat al Regiunii Existența și varietatea resurselor naturale Potențial agricol și zootehnic deosebit; Potențialul oferit de Dunăre pentru transport, turism și pescuit; Existența unor societăți private reprezentative cu capital străin sau mixt Existența bazei de cercetare funcționale în domeniul agricol și utilizării petrolier; Forță de muncă calificată în sectoarele indus-	Pondere ridicată a regiilor autonome (de 4 ori mai mare, de ex., în județul Călărași comparativ cu municipiul București); Existența în componența regiunii a unor județe, ca de exemplu, Ialomița și Călărași, a căror structură industrială este dominată de câteva mari societăți comerciale, care concentrează 70% din capitalul social; Nivel scăzut al atragerii investițiilor străine; Tendința de declin a industriei tradiționale; Insuficiență infrastructură de susținere și facilități pentru sectorul privat; Lipsa marketingului și promovării regionale;	Posibilități reale de cooperare transfrontalieră; Existența unor combinate siderurgice și chimice care, în ipoteza restructurării și re tehnologizării, ar putea constitui poli de dezvoltare pentru IMM-uri; Dezvoltarea și creșterea competitivității sectorului IMM; Îmbunătățirea cooperării între mediul de afaceri și administrația publică; Dezvoltarea și utilizarea potențialului oferit de domeniul cercetării; Dezvoltarea de activități specifice sectorului IT; Dezvoltarea sectorului privat axat pe exploatarea resurselor naturale existente; Dezvoltarea cooperării economice transfrontaliere.	Inexistența unor proiecte viabile care să atragă fondurile existente în diversele programe ale UE. Volum scăzut de investiții străine în zonă; Stagnarea pătrunderii capitalului străin.

Regiune	Puncte forte	Puncte slabe	Oportunități	Riscuri
	triale tradiționale.	Existența zonelor monoindustriale; Acces și circulație slabă a informațiilor.	Oportunități legate de dezvoltarea următoarelor industrii: Argeș - combustibil, construcții de mașini, chimie și textile; Călărași - siderurgie, celuloză și hârtie, Dâmbovița - metalurgie feroasă, construcții de mașini, chimie și confecții; Giurgiu - textilă, confecții, alimentară, chimie, utilaj greu pentru ind. extractivă; Ialomița - celuloză și hârtie, confecții, "ngrășăminte chimice, construcții, șantieri navale; Prahova - combustibil, construcții de mașini, celuloză și hârtie, chimie și petrochimie; Teleorman - construcții de mașini, chimie.	
Sud vest	Existența unei infrastructuri puternice și diversificate; Potențial industrial apreciabil "n anumite arii de specializare tradiționale; Forța de muncă relativ bine pregătită și cu experiență "n domeniul industrial. Rezultate economice suferite de zone concurențiale "ntr-o dinamică ascendentă a produc-	Valorificarea insuficientă a potențialului economic al regiunii; Accentuarea efectelor nefavorabile ale tranziției de necesitate a restrukturării sectorului minier; Rezultatele sub nivelul așteptat "n ceea ce privește privatizarea și restructurarea marilor combinate industriale și a regiilor autonome existente "n număr mare la nivelul regiunii SUD-VEST.	Existența unei baze industriale de nivel mediu "n domeniul cu certe perspective (ex. industria de aluminiă de la Slatina) ca și a unor investiții străine de amploare (ex. Daewoo la Craiova) constituie un element care favorizează puternic relansarea industriei regiunii, inclusiv a industriei orizontale și implicit a IMM-urilor; Potențialul ridicat specific zonei, existent "n direcția intensificării acțiunilor de parteneriat și cooperare "n dezvoltarea industrială cu	Existența unui număr mare de regii autonome (aproximativ 65); Privatizarea relativ dificilă a marilor unități industriale, care cumulează circa 70% din capitalul social al regiunii.

Regiune	Puncte forte	Puncte slabe	Oportunități	Riscuri
	Existența unor zone cu activități meșteșugărești tradiționale; Existența unor sectoare industriale diversificate; Existența unor importante centre industriale; Zonele defavorizate beneficiază de legislație corepunzătoare care să promoveze dezvoltarea lor viitoare; Număr mare de întreprinzători particulari; Număr mare IMM-uri; Ramuri industriale diversificate și existența unei infrastructuri a acestora.	Neadaptarea producției industriale la cerințele pieței; Calitatea scăzută a produselor; Dependența unor zone de sectoare industriale "în declin. Numeroase zone monoindustriale; Tehnologii neperformante "în marea majoritate a sectoarelor industriale; Existența de unități bazate pe utilizarea de resurse din afara regiunii.	statele din imediata vecinătate. Oportunități legate de dezvoltarea următoarelor industrii: Doj - construcții de mașini, materiale de construcții, alimentară; Gorj - extractivă, reparații echipament minier; Mehedinți - celuloză și hârtie, construcții navale, chimie; Olt - metalurgie neferoasă, pielărie, blănărie, încălțăminte; Vâlcea - chimie, exploatarea și prelucrarea lemnului, pielărie, blănărie, încălțăminte.	Lipsa unor programe specifice reconversiei sociale; Inexistența unor politici macroeconomice adecvate care să valorifice potențialul regiunii.

Regiune	Puncte forte	Puncte slabe	Oportunități	Riscuri
Nord vest	Ramuri industriale diversificate și existența unei infrastructuri corespunzătoare a industriei; Ponderea mare a sectorului privat în agricultură; Existența unor societăți mari, cu capital mixt și cu potențial economic mare.	Neadaptarea producției industriale la cerințele pieței; Calitatea scăzută a produselor. Reprezentarea slabă, în unele zone, a sectorului terțiar; Dependența unor zone de sectoare industriale în declin; Existența a numeroase zone monoindustriale; Tehnologii neperformante în marea majoritate a sectoarelor industriale; Existența de unități bazate pe utilizarea de resurse din afara regiunii; Nivelul scăzut de cooperare între învățământul universitar, cercetare și industrie.	mentară; Caraș-Severin - metalurgie feroasă, construcții de mașini, exploatarea și prelucrarea lemnului; Hunedoara - metalurgie feroasă, combustibil și minereuri nemetalifere; Timiș - construcții de mașini, chimie, sticlă, porțelan, faianță și textile; Utilizarea eficientă a resurselor din regiune ar duce la apariția de noi unități economice; Retehnologizarea și modernizarea infrastructurii societăților existente duce la un cadru economic atractiv. Realizarea și dezvoltarea unor centre de afaceri și de transfer tehnologic; Constituirea unor reprezentanțe regionale de promovare a activității industriale interne și internaționale. Crearea unor centre expoziționale; Realizarea unor parcuri industriale și agricole; Oportunități privind dezvoltarea următoarelor industrii: Bihor - metalurgie neferoasă, pielărie, blănărie, încălțăminte și confecții; Bistrița-Năsăud - exploatarea și prelucrarea lemnului, celuloză - hârtie; Cluj - metalurgie feroasă, construcții de mașini.	

Regiune	Puncte forte	Puncte slabe	Oportunități	Riscuri
Centru	Forță de muncă numeroasă, cu calificare variată și tradiție în industrie.	Dezvoltarea unor centre cu caracter monoindustrial; Echipamente și tehnologii învechite, în dotarea întreprinderilor; Capacitate lentă de adaptare a întreprinderilor industriale la noile condiții și cerințe ale piețelor; Existența unor întreprinderi puternic poluante și energointensive; Număr mic de IMM-uri în sectorul industrial; Aport de capital străin redus, din totalul capitalului social al IMM-urilor cu activități industriale.	exploatarea și prelucrarea lemnului; Maramureș - metalurgie neferoasă și exploatarea lemnului; Satu-Mare - construcții de mașini, exploatarea și prelucrarea lemnului, sticlă, porțelan, faianță; Sălaj - construcții de mașini, metalurgică, chimică, materiale de construcții, ușoară. Extinderea procesului de privatizare a marilor întreprinderi industriale; Oportunități legate de dezvoltarea următoarelor industrii: Alba - construcții de mașini, agro-alimentară, extractivă și prelucrătoare, textilă, chimie; Brașov - metalurgie neferoasă, construcții de mașini, celuloză-hârtie, chimie, textilă, ușoară, lemn; Covasna - construcții de mașini, alimentară, lemn, textilă; Harghita - construcții de mașini, extractivă, prelucrarea lemnului, alimentară, textile și tricotaje Mureș - energetică, construcții de mașini, chimie, combustibili, sticlă, porțelan, faianță; Sibiu - metalurgie neferoasă, construcții de mașini, sticlă, porțelan, faianță, textilă și confecții, alimentară	Restructurarea centrelor monoindustriale fără a oferi o alternativă clară celor disponibili; Pierderea piețelor de desfacere a produselor industriale datorită unei greoaie adaptabilități la noile cerințe și condiții ale piețelor specifice.

Regiune	Puncte forte	Puncte slabe	Oportunități	Riscuri
București Ilfov	Structură industrială diversificată; Capacități industriale cu potențial bun de dezvoltare-restructurare; Dezvoltarea sectorului IMM "n domeniul industriei prin emergența unui sector privat și prin privatizarea activelor marilor unități industriale.	Existența unor tehnologii industriale "vechite, la nivelul anilor '70-80, puțin performante; Lipsa unor investitori strategici pentru marea industrie; Poluarea apelor de suprafață și a celor freatice datorită deversărilor de ape uzate și de ape industriale neepurate; Lipsa sistemelor de control al calității produselor.	Restructurarea industrială și "închiderea, desființarea sau rețehnologizarea unor unități poluante; Exploatarea importanțelor capacități industriale; Exploatarea potențialului de cercetare existent "n industrie; Orientarea activității industriale către domenii "n care firmele din regiune sunt competitive pe plan internațional; Oportunități legate de dezvoltarea următoarelor industrii: București - industrie foarte diversificată: construcții de mașini, tehnică de calcul, Ilfov - aparatură radio-tv, și comunicații, edituri și poligrafie, ind. textilă, alimentară, celuloză și hârtie.	

CAPITOLUL 11

ANALIZA SWOT A FENOMENULUI URBANIZĂRII ȘI A DISPARITĂȚILOR URBAN-RURAL

**Daniela ANTONESCU,
Andrei DOSPINESCU,
Gheorghe IONAȘCU**

Pe baza analizei SWOT a fenomenului urbanizării și a disparităților urban-rural au rezultat două concluzii majore, și anume:

- informațiile sensibile, adică punctele forte și punctele slabe care au impactul cel mai important și care ar trebui să fie considerate prioritare;
- o prognoză a modului în care va evolua situația analizată, prognoză realizată pe baza posibilităților de realizare a oportunităților și amenințărilor.

Concluzia 1

Punctele forte, cheie sunt:

- legislația adaptată cerințelor comunitare;
- creșterea economică și a PIB pe locuitor, și reducerea inflației.

Punctele slabe cheie sunt:

- existența unor poli ai sărăciei, atât în zonele urbane, cât și în cele rurale, care determină accentuarea disparităților;
- lipsa unor strategii și politici adecvate de dezvoltare durabilă pe județe și pe localități (a planurilor urbanistice generale și Agenda locală XXI).

Concluzia 2

Întrebările-cheie la care răspundem sunt: „Care oportunități pot fi realizate și care nu ?”; „Care amenințări pot fi evitate și care nu?”

Oportunități – puncte forte (O-PF)

Oportunitățile susținute de punctele forte sunt:

1. globalizarea – difuziunea inovației și activităților economice, repolarizarea forței de muncă, concentrarea performanței economice;
2. abundența relativă a resurselor naturale;

3. măsurile finanțate prin Obiectivul 3 al politicilor regionale (de susținere a forței de muncă, de reconversie și de pregătire profesională a tinerilor și șomerilor) – care consolidează coeziunea socială în orașe;
4. potențialul natural și cultural bogat al comunităților urbane și rurale.

Oportunități – puncte slabe (O-PS)

Oportunitățile afectate de punctele slabe sunt:

1. creșterea importanței dezvoltării urbane la nivelul UE (pericolul de a mări discrepanța între România și țările europene, din perspectiva dezvoltării urbane);

Amenințări – puncte forte (A-PT)

Amenințările minimizate de punctele forte sunt:

1. accentuarea fenomenului de dezurbanizare, ca urmare a emigrării populației;

Trebuie scos în evidență faptul că sunt un număr îngrijorător de mic de amenințări care sunt minimizate de punctele forte.

Amenințări – puncte slabe (A-PS)

Amenințările care au o probabilitate mare de manifestare;

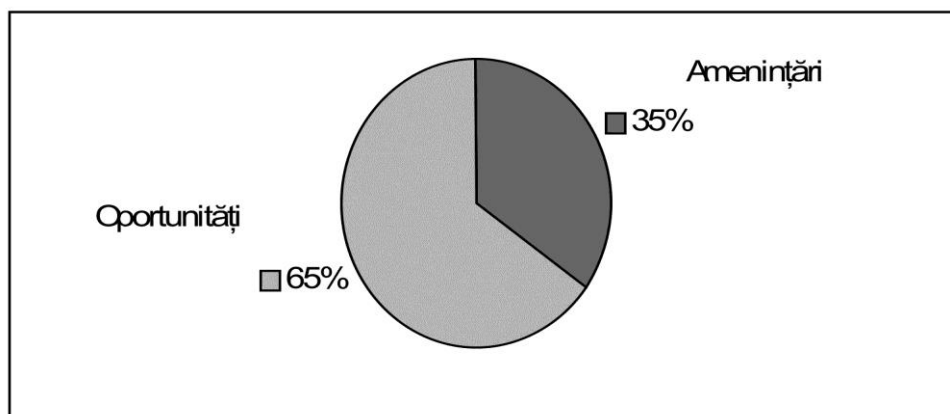
1. inconsecvență în aplicarea programelor asumate și obligațiilor acceptate față de Uniunea Europeană (eradicarea corupției, reducerea birocrăției, accesarea fondurilor comunitare prin proiecte viabile);
2. implicarea factorului politic în problemele administrației locale;
3. lipsa de cointeresare a funcționarilor publici implicați în proces;
4. neurmărirea și nerealizarea consecventă a programelor asumate și obligațiilor acceptate, față de Uniunea Europeană (în eradicarea corupției, reducerea birocrăției, accesarea fondurilor comunitare, prin proiecte viabile etc.);
5. neutilizarea pe scară largă a formelor de colaborare în parteneriat public-privat, pentru realizarea proiectelor de dezvoltare;
6. recrutarea conducătorilor din administrația locală aproape exclusiv pe criterii politice, fără o adecvare profesională la sarcinile posturilor;

Tendința evidențiată în urma analizei

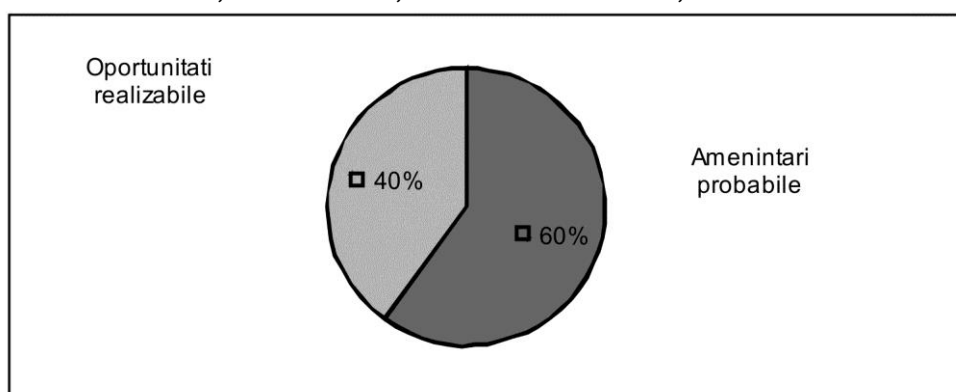
Forțele cauzale (puncte slabe corelate cu amenințările) care susțin o tendință negativă sunt mai multe decât forțele cauzale (puncte forte corelate cu oportunități) care susțin o tendință pozitivă.

Impactul amenințărilor este mai mare decât cel al oportunităților. Aceasta este evidentă dacă comparăm modul în care procentul oportunităților și amenințărilor se modifică când se analizează amenințările probabile și oportunitățile realizabile.

Proporția oportunități / amenințări



Proporția oportunități realizabile / amenințări probabile



Proporția amenințări probabile / oportunități realizabile corelată cu proporția amenințări / oportunități ilustrează o tendință negativă. Este vizibilă o scădere a proporției oportunităților de la 65% oportunități (din total oportunități – amenințări) la 35% oportunități realizabile (adică cele corelate cu punctele forte) concomitent cu creșterea proporției amenințărilor de la 40% amenințări identificate la 60% amenințări probabile. Fenomenul trebuie contracarat prin identificarea metodelor de susținere a oportunităților. În același timp trebuie acționat asupra punctelor slabe puternic corelate cu amenințările (de exemplu: lipsa unor strategii și politici adecvate de dezvoltare durabilă, pe județe și pe localități, a planurilor urbanistice generale reactualizate și a Agendei locale XXI). Proporția oportunități – amenințări sugerează faptul că există suficiente posibilități pentru ca tendința să fie modificată.

Analiza SWOT asupra evoluției și tendințelor înregistrate în urbanizare și în relația urban-rural

	Pozitiv	Negativ
Intern	Puncte forte	Puncte slabe
	- Existența resurselor umane instruite; - Reglementări care ierarhizează, prioritizând problemele de rezolvat (exemplu: legile de aprobare a secțiunilor Planului de Amenajare a Teritoriului Național (PATN) și altele; - Privatizarea și reindustrializarea economiei; - Dezvoltarea unor activități economice și de servicii complementare (turismul rural); - Creșterea economică și a PIB pe locuitor și reducerea inflației; - Legislație adaptată cerințelor comunitare; - Existența unei viziuni globale și a unei concepții directoare privind amenajarea teritoriului național, în context european, instituită prin mai multe legi și reglementări. - Posibilități largi de instruire și un grad de pregătire relativ ridicat.	- Existența unor poli de sărăcie, atât în zonele urbane cât și în cele rurale, care determină accentuarea disparităților; - Concentrarea disparităților privind poluarea și depozitarea deșeurilor; - Lipsa unei voințe politice ferme privind trecerea la dezvoltare durabilă; - Lipsa unor strategii și politici adecvate de dezvoltare durabilă, pe județe și pe localități (a planurilor urbanistice generale și Agendei locale XXI); - Formularea programelor de dezvoltare, doar pe termen scurt (4 ani de guvernare) și incapacitatea de a elabora programe de dezvoltare, concepute pe termen lung, în spiritul dezvoltării durabile, care să rezolve, în timp determinat – problemele prioritare; - Insuficienta preocupare a autorităților locale de a elabora proiecte, capabile să obțină cofinanțări din fondurile structurale și de coeziune ale Uniunii Europene; - Plecarea în Occident a specialiștilor instruiți, datorită salariilor nemotivante din România.

	Pozitiv	Negativ
Extern	Oportunități	Amenințări
	- Poziția geostrategică a României în Europa; - Abundența relativă a resurselor naturale; - Schimbări către societatea democratică și economie de piață funcțională; - Potențialul natural și cultural bogat al comunităților urbane și rurale; - Faptul că dezvoltarea urbană reprezintă cheia schimbărilor economice și sociale, constituind principalul	- Accentuarea fenomenului de dezurbanizare, ca urmare a emigrării populației (ponderea populației urbane din UE depășește 70%); sporul natural negativ, scăderea populației de sex masculin; - inconsecvența în aplicarea programelor asumate și obligațiilor acceptate fata de Uniunea Europeană (eradicarea corupției, reducerea birocrăției, accesarea fondurilor comunitare prin proiecte

	Pozitiv	Negativ
Extern	Oportunități	Amenințări
	element al coeziunii economice și sociale; • Capacitatea de reacție rapidă a zonelor urbane, la schimbările economice și sociale, ca barometre ale evoluției comunitare, datorită concentrării locuitorilor și prezenței principalilor agenți economici și sociali; • Rolul strategic, ca poli de creștere, de coeziune, incubatoare economice și centre polarizatoare, jucat de orașe în procesul dezvoltării durabile, • Cadrul de Acțiune pentru o Dezvoltare Urbană Durabilă, adoptat de Comisia Europeană, în octombrie 1998, pentru recunoașterea dimensiunii urbane în politica de dezvoltare comunitară, cadru susținut prin programele de dezvoltare regională, cofinanțate din Fondurile Structurale și de Coeziune, în procesul aderării României la Uniunea Europeană; • Măsurile finanțate prin Obiectivul 3 al politicilor regionale (de susținere a forței de muncă, de reconversie și de pregătire profesională a tinerilor și șomerilor) – care consolidează coeziunea socială în orașe; • Creșterea importanței dezvoltării urbane la nivel UE și mondial; • Recunoașterea de către România, prin și cu susținere PND, a importanței politicii urbane; • Programele UE (URBACT) pentru dezvoltare urbană și programele regionale de reducere a disparităților regionale; • Globalizarea – difuziunea inovațiilor și a activităților economice, repolarizarea forței de muncă, concentrarea performanțelor economice.	viabile etc.); – lipsa unui parteneriat public-privat pentru realizarea proiectelor de dezvoltare; – implicarea factorului politic în problemele administrației locale; – lipsa de cointeresare a funcționarilor publici implicați în proces; – lipsa documentațiilor de dezvoltare urbanistică (PUG, PUZ, PUD), care să reglementeze obiectiv – dezvoltarea spațială durabilă, armonioasă a localităților, cartierelor și ansamblurilor; – lipsa unui comportament contractual al autorităților și altor actori urbani.

INDEX DE AUTORI

- ACHESON Dean, 335 (LXXIV)
 ADAM Christopher, 562 (LXXIV)
 ADENAUER Konrad, 155, 334 (LXXIV)
 AGNAR Sandmo, 204 (LXXIV)
 ALBIN Michel, 15 (LXXIV)
 ALBROW Martin, 197, 208 (LXXIV)
 ALEXANDER V. D., 562 (LXXIV)
 ANDREW, 188, 206, 208 (LXXIV)
 ANGHEL Ion, 809 (LXXIV)
 ANTONESCU Daniela, 829, 947 (LXXIV)
 AOKI M., 95 (LXXIV)
 ARNOTT Robert, 693 (LXXIV)
 ASBJØRN Eide, 562 (LXXIV)
 ASMUS Ronald D., 693 (LXXIV)
- BARLETT Christopher, 693 (LXXIV)
 BARTOLOMIEJ Kaminski, 606 (LXXIV)
 BARZELAY Michael, 562 (LXXIV)
 BAUMAN, 370, 373 (LXXIV)
 BAYRON François, 382 (LXXIV)
 BĂDILEANU Maria, 894 (LXXIV)
 BĂDILEANU Marina, 782, 903 (LXXIV)
 BĂDULESCU Victor V., 221, 233 (LXXIV)
 BĂICULESCU Cătălin, 474 (LXXIV)
 BĂJENARU Cristina, 150, 187 (LXXIV)
 BEATA K. Smarzynska, 606 (LXXIV)
 BELL Nicolae, 295, 361 (LXXIV)
 BENARD C., 104 (LXXIV)
 BENNER Mats, 189, 190, 208 (LXXIV)
 BENNETT Tony, 562 (LXXIV)
 BENZONI Laurent, 562 (LXXIV)
 BERLE A., 69, 95 (LXXIV)
 BERLUSCONI S., 331, 332 (LXXIV)
 BERNIER Ivan, 562 (LXXIV)
 BIESBROUCK W., 745 (LXXIV)
 BLAIR Tony, 332 (LXXIV)
 BOAVENTURA De Sousa Santos, 208 (LXXIV)
 BODIN – RODIER D., 15 (LXXIV)
 BOISSIEU de C., 103, 116 (LXXIV)
- BONCIU Florin, 606, 612, 677, 728, 811, 812, 813 (LXXIV)
 BORCHARDT K., 744 (LXXIV)
 BOȘCAIU Voicu, 606 (LXXIV)
 BOURDIEU Pierre, 562 (LXXIV)
 BRATOSIN Andreea, 340 (LXXIV)
 BREJNEV L., 331, 407, 408, 409, 415, 438 (LXXIV)
 BRIAND Aristide, 351 (LXXIV)
 BUCKLEY P.J., 693 (LXXIV)
 BUIGUES P., 744 (LXXIV)
 BULEARCĂ Marius, 700, 758, 852, 881 (LXXIV)
 BURDUȘ E., 744 (LXXIV)
 BUSH George, 330, 409, 411, 416, 418, 419, 427, 437, 438 (LXXIV)
 BUZDUCEA Doru, 200, 208 (LXXIV)
- CAMBUREANU V., 785, 903 (LXXIV)
 CAMPBELL Jack, 562 (LXXIV)
 CARAGEA A., 474 (LXXIV)
 CASALE G., 94, 95 (LXXIV)
 CASSON Mark, 606 (LXXIV)
 CASTELLS M., 180, 189, 206, 208, 677, 693 (LXXIV)
 CAVENDISH William, 562 (LXXIV)
 CĂPLESCU Romulus, 332, 341 (LXXIV)
 CÉSAR Luis, 563 (LXXIV)
 CHARPENTREAU Jacques, 562 (LXXIV)
 CHÉVÉNEMENT Jean-Pierre, 340 (LXXIV)
 CHIKÁN Attila, 606 (LXXIV)
 CHIRAC J., 330, 331, 332, 342 (LXXIV)
 CHIRCĂ C., 285, 286 (LXXIV)
 CHIVU Luminița, 3 (LXXIV)
 CHURCHILL W., 328, 329, 368, 391-393 (LXXIV)
 CIUPAGEA C., 744, 745 (LXXIV)
 CIUTACU C., 3, 96, 478, 565 (LXXIV)
 COASE R., 69, 95 (LXXIV)

- COHEN E., 68, 95, 107, 115, 117, 119, 120, 122 (LXXIV)
 COJANU Valentin, 606 (LXXIV)
 COMMANDER S., 95 (LXXIV)
 CONDEȘTEANU Gabriel, 100 (LXXIV)
 CONSTANTIN V., 474 (LXXIV)
 CORDELIER C., 121 (LXXIV)
 CORICELLI F., 80, 95 (LXXIV)
 COTTA Alain, 430 (LXXIV)
 COUSTEAU L., 104 (LXXIV)
 CUNNINGHAM Stuart, 562 (LXXIV)
- DAHRENDORF Ralph, 562 (LXXIV)
 DAN Vasile, 100 (LXXIV)
 D'ANGELO Mario, 562 (LXXIV)
 DANIELS J.D., 693 (LXXIV)
 DARMER M., 729 (LXXIV)
 DAVID C., 117 (LXXIV)
 DAVIDSON W., 693 (LXXIV)
 DĂIANU D., 606, 744 (LXXIV)
 DEACON Bob, 198, 203, 204, 206, 208 (LXXIV)
 DELEAGE Estelle, 16 (LXXIV)
 DELFOS Carla, 562 (LXXIV)
 DELORS Jacques, 154, 172, 341, 342 (LXXIV)
 DESSLER G., 693 (LXXIV)
 DINCĂ Marius, 744 (LXXIV)
 DINU Marin, 918 (LXXIV)
 DOBOȘ Cristina, 150, 187 (LXXIV)
 DOBRESCU E., 67, 95, 564 (LXXIV)
 DONG-SUNG Cho, 730, 735, 736 (LXXIV)
 DOSPINESCU Andrei, 947 (LXXIV)
 DOWNING Robbie, 474 (LXXIV)
 DRĂGOTESCU Corina, 346 (LXXIV)
 DRUCKER P., 734 (LXXIV)
 DUCHENE François, 400, 401 (LXXIV)
 DUDLEY J., 744 (LXXIV)
 DUMA Alexandru, 562 (LXXIV)
 DUMITRESCU Mihail, 562 (LXXIV)
 DUNNING John, 606, 693 (LXXIV)
- EITEMAN David K., 693 (LXXIV)
 EMILIAN Radu, 562 (LXXIV)
- ESPING-ANDERSEN G., 188, 207, 208 (LXXIV)
 EVERITT Anthony, 563 (LXXIV)
- FAN Q., 95 (LXXIV)
 FEIST Andy, 563 (LXXIV)
 FELDMAN J.F., 474 (LXXIV)
 FERGUSON A., 563 (LXXIV)
 FEUTRIE Michel, 563 (LXXIV)
 FILIP Florin Gheorghe, 563 (LXXIV)
 FISCHER Joschka, 339 (LXXIV)
 FISCHLER F., 12, 35, 37, 42, 48 (LXXIV)
 FISHER Rod, 563 (LXXIV)
 FISTUNG Daniel, 816, 925 (LXXIV)
 FLICHY Patrice, 563 (LXXIV)
 FLOREA Radu, 744 (LXXIV)
 FLORENCE Nicolals, 744 (LXXIV)
 FLORESCU Mariana, 100 (LXXIV)
 FOMIN P., 744 (LXXIV)
 FOX Roger, 563 (LXXIV)
 FREEMAN Chris, 744 (LXXIV)
 FREEMAN Robert, 566 (LXXIV)
 FRIEDMAN Milton, 222, 233, 332 (LXXIV)
 FRYDMAN R., 85, 95 (LXXIV)
 FUKUYAMA Francis, 356 (LXXIV)
- GALTUNG John, 563 (LXXIV)
 GAMBLE C., 188, 206, 208, 693 (LXXIV)
 GARDELS Nathan, 368, 369, 397, 408, 409, 411, 417, 423, 427, 432, 435, 437, 438, 439 (LXXIV)
 GARZON Alvaro, 563 (LXXIV)
 GASPERI Alcide de, 334 (LXXIV)
 GAULLE De Charle, 156, 329, 330 (LXXIV)
 GELLNER Ernest, 325 (LXXIV)
 GEORGESCU Ștefan, 219, 233 (LXXIV)
 GERBET Pierre, 335 (LXXIV)
 GHOURI P.N., 693 (LXXIV)
 GHIBUȚIU Agnes, 474 (LXXIV)
 GHOSHAL Sumantra, 693 (LXXIV)

- GIRLING R.H., 744 (LXXIV)
 GIULIANI Jean Dominique, 404 (LXXIV)
 GORBACIOV M., 369, 408, 409, 414-419, 422-424, 427, 428, 438, 439 (LXXIV)
 GORDON Christopher, 563 (LXXIV)
 GOVINDARAJAN V., 693 (LXXIV)
 GREFFE Xavier, 563 (LXXIV)
 GRUMBERG Ludwig, 224, 233 (LXXIV)
 GUIO Anne-Catherine, 208 (LXXIV)
 GUPTA A., 693 (LXXIV)
 GUSTI Dimitrie, 563 (LXXIV)
 GUY B. Peters, 565 (LXXIV)
- HAIBACH Jan, 197, 208 (LXXIV)
 HALINA Niec, 565 (LXXIV)
 HALL J.A., 563 (LXXIV)
 HARE P.G., 744 (LXXIV)
 HAROLD James, 300 (LXXIV)
 HATEM Fabrice, 693 (LXXIV)
 HĂȚĂRASCU Ovidiu, 351, 392, 393 (LXXIV)
 HEISKANEN Ilkka, 563 (LXXIV)
 HEITGER B., 64, 95 (LXXIV)
 HELD David, 208 (LXXIV)
 HELMUT Kohl, 419, 420, 421 (LXXIV)
 HILL Charles W.L., 693 (LXXIV)
 HILL Roger, 563 (LXXIV)
 HILLMAN-CHARTRAND Harry, 563 (LXXIV)
 HIRST P., 693 (LXXIV)
 HIRST Paul, 563 (LXXIV)
 HOLGER Strulik, 205 (LXXIV)
 HOOD Neil, 606 (LXXIV)
 HORN Gyula, 342, 343 (LXXIV)
 HORNIANSCHI N., 716, 730, 733, 744, 862 (LXXIV)
 HOUT T., 693 (LXXIV)
 HUNYA G., 606, 729 (LXXIV)
- IAN Dennis, 208 (LXXIV)
 IANCU Aurel, 65, 67, 95, 225, 233, 733, 735, 737, 745, 788, 863 (LXXIV)
 ILIESCU Ion, 694 (LXXIV)
 ILKOVITZ F., 744 (LXXIV)
- IOAN-FRANC Valeriu, 478 (LXXIV)
 ION Corneliu, 327 (LXXIV)
 IONAȘCU Gheorghe, 829, 947 (LXXIV)
 IONESCU Sorin, 744 (LXXIV)
 ISAIC-MANIU Alexandru, 100, 904, 918 (LXXIV)
 ISĂRESCU Mugur, 615, 694, 729 (LXXIV)
 IZDREA Ș., 785, 903 (LXXIV)
- JACKSON Bruce P., 693 (LXXIV)
 JACKSON M., 745 (LXXIV)
 JEAN – HERVÉ Lorenzi, 107, 115, 117, 119, 120, 122 (LXXIV)
 JENSEN M., 69, 95 (LXXIV)
 JINARU A., 474 (LXXIV)
 JOHN Michael, 233, 330, 370, 563, 566, 599 (LXXIV)
 JOHNSON Ronald W., 187, 188, 191, 208 (LXXIV)
 JOHNSTON J. Donald, 745 (LXXIV)
 JOIȚA P., 745 (LXXIV)
- KANT Immanuel, 154, 219, 233 (LXXIV)
 KAPUSCINSKI Ryszard, 433, 438 (LXXIV)
 KATUNARIC Vjeran, 564 (LXXIV)
 KAWASHIMA N., 564 (LXXIV)
 KEANE J., 564 (LXXIV)
 KEN Robinson, 566 (LXXIV)
 KIM H. K., 95, 683 (LXXIV)
 KING Ph., 745 (LXXIV)
 KINKEL Klaus, 353 (LXXIV)
 KISS Judit, 607 (LXXIV)
 KOHLER-KOCH Beate, 564 (LXXIV)
 KONTEN David C., 300, 354, 404 (LXXIV)
 KORTEN D., 694 (LXXIV)
 KOUVERTARIS George, 208 (LXXIV)
 KOZÂREV Andrei, 425 (LXXIV)
 KRAUSE Catarina, 562 (LXXIV)
 KRUGMAN P., 732 (LXXIV)
 KURTH James, 315, 396 (LXXIV)
- LANDRY Charles, 564 (LXXIV)

- LANE T., 80, 95 (LXXIV)
 LECAT J.J., 474 (LXXIV)
 LEONARDI Robert, 565 (LXXIV)
 LESSARD Donald R., 694 (LXXIV)
 LETOWSKI A., 115 (LXXIV)
 LEVITT Theodore, 694 (LXXIV)
 LHOMEL E., 257, 286 (LXXIV)
 LION V., 104 (LXXIV)
 LIUȘNEA Daniela, 606 (LXXIV)
 LOHAN O., 785, 903 (LXXIV)
- MAC ILROY Andrew, 564 (LXXIV)
 MACQUEEN H., 564 (LXXIV)
 MACSHANE D., 694 (LXXIV)
 MADGEARU V., 302, 805 (LXXIV)
 MALTERRE Jean-François, 23, 27, 30 (LXXIV)
 MAMDANI Mahmood, 564 (LXXIV)
 MARECHAL J.P., 15 (LXXIV)
 MARX K., 734 (LXXIV)
 MATARASSO François, 564 (LXXIV)
 MAYALL J., 349, 370, 374, 375, 379, 383, 395 (LXXIV)
 MAYERS Robert J., 382 (LXXIV)
 MAZILU Anda, 571, 606, 607 (LXXIV)
 MĂRGINEAN, 188, 193, 209 (LXXIV)
 MCCAUGHEY Claire, 563 (LXXIV)
 MCCHESENEY Allan, 564 (LXXIV)
 MCGREW Anthony, 208 (LXXIV)
 MEANS G., 69, 95 (LXXIV)
 MECKEING W., 95 (LXXIV)
 MERALI Isfahal, 564 (LXXIV)
 MERCER Colin, 564 (LXXIV)
 MEREUȚĂ C., 716, 733, 745, 746 (LXXIV)
 MIÈGE Bernard, 564 (LXXIV)
 MIHĂILESCU Adina, 238 (LXXIV)
 MILLON-DELSOL Chantal, 166, 209 (LXXIV)
 MINIS jr. Henry P., 187, 191, 208 (LXXIV)
 MIRON Dumitru, 694 (LXXIV)
 MISHRA Ramesh, 198, 203, 206, 209 (LXXIV)
 MISTRY Percy S., 562 (LXXIV)
- MOFFETT Michael H., 693 (LXXIV)
 MOLDOVEANU Marcel, 612, 694 (LXXIV)
 MOLDOVEANU Maria, 564 (LXXIV)
 MOLNAR M., 286 (LXXIV)
 MONTBRIAL Thierry De, 226, 232, 233, 300, 370 (LXXIV)
 MORAN Barbara B., 566 (LXXIV)
 MORRIS Robert, 565 (LXXIV)
 MOSCHONAS Andreas, 208 (LXXIV)
 MOYALL, 377 (LXXIV)
 MUCICĂ Delia, 478, 565 (LXXIV)
 MUGIONE Fiorina, 693 (LXXIV)
 MULHEARN Chris, 300, 309 (LXXIV)
 MUNDY Simon, 563, 565 (LXXIV)
 MUNTEANU Costea, 606 (LXXIV)
 MURGESCU Costin, 320, 694 (LXXIV)
- NANEȘ M., 63, 95 (LXXIV)
 NANETTI Raffaella Y., 565 (LXXIV)
 NAPHTALI F., 74, 95 (LXXIV)
 NĂSTASE Adrian, 346 (LXXIV)
 NĂSTASE G., 757 (LXXIV)
 NEAGU Cornelia, 747, 871 (LXXIV)
 NEAGU G., 474 (LXXIV)
 NEGROPONTE N., 734 (LXXIV)
 NIȚULESCU Dana Cornelia, 150, 197 (LXXIV)
 NUNNENKAMP Peter, 694 (LXXIV)
 NYE Joseph S. jr., 384 (LXXIV)
- O'CONNOR Bernard,, 565 (LXXIV)
 O'HAGAN John William, 565 (LXXIV)
 OHMAE K., 694 (LXXIV)
 OLIN Robison, 566 (LXXIV)
 OLSEN Johan P., 209 (LXXIV)
 OPRESCU Ghe., 474 (LXXIV)
 ORBAN Victor, 345 (LXXIV)
 OZAKI M., 77, 95 (LXXIV)
- PALER Octavian, 345 (LXXIV)
 PAPATULICĂ M., 474 (LXXIV)
 PARAIRE Philippe, 415 (LXXIV)
 PAVELESCU Florin Marius, 59, 95 (LXXIV)

- PĂUNA B., 606 (LXXIV)
PÂRCIOG S., 286 (LXXIV)
PEACOCK Alan, 565 (LXXIV)
PECCEI A., 745 (LXXIV)
PENCEA Sarmiza, 443 (LXXIV)
PENDER G., 730 (LXXIV)
PERCEBOIS Jacques, 300 (LXXIV)
PERROUX, 223, 233 (LXXIV)
PESCARU Dana, 209 (LXXIV)
PETRESCU Dana, 785, 903 (LXXIV)
PEYREFITTE Alain, 329 (LXXIV)
PFAFFERMAYR M., 730, 731 (LXXIV)
PHILIPPE C., 166, 187, 209 (LXXIV)
PICK John, 565 (LXXIV)
PICKARD Robert, 565 (LXXIV)
PITARU H., 791 (LXXIV)
PLATON Victor, 565 (LXXIV)
POP Luana, 209, 249 (LXXIV)
POP Napoleon, 213 (LXXIV)
POPA Cornel, 224, 233 (LXXIV)
POPESCU Diana, 785, 903 (LXXIV)
POPESCU Raluca, 150, 154, 172 (LXXIV)
POPESCU Teodor, 891 (LXXIV)
PORTER M., 599, 600, 606, 693, 711, 729, 731, 732, 735, 736, 738, 745, 895 (LXXIV)
POSTOLACHE T., 565, 729 (LXXIV)
PRADEAU Christian, 23, 27, 30 (LXXIV)
PREDA M., 194, 195, 196, 202 (LXXIV)
PREOTESI Mihnea, 238 (LXXIV)
PRETO Herrero, 563 (LXXIV)
PRODI Romano, 209 (LXXIV)
PUȘCOI Lucia, 606 (LXXIV)
PUTNAM Robert D., 565 (LXXIV)
- RADEBAUGH L.H., 693 (LXXIV)
RĂGĂLIE Ștefan, 805, 919 (LXXIV)
RELLSTAB Ursula, 566 (LXXIV)
REPUSSARD Jaques, 744 (LXXIV)
RHODES Martin, 205 (LXXIV)
RIBEN Henri, 352 (LXXIV)
RILEY Charles A., 566 (LXXIV)
RITVA Mitchell, 564 (LXXIV)
ROBERTSON R., 694 (LXXIV)
- ROGOVSKI N., 77, 95 (LXXIV)
ROJEC Matija, 607 (LXXIV)
ROMER P., 734 (LXXIV)
ROSAS Allan, 562 (LXXIV)
ROUET François, 566 (LXXIV)
RUDDEN E., 693 (LXXIV)
RUGINĂ A.N., 767, 887 (LXXIV)
RUSE Liliana, 346 (LXXIV)
RUSSU C., 703, 716, 717, 729, 733, 735, 745, 855 (LXXIV)
RUSU Bianca, 197, 208 (LXXIV)
- SAKAI K., 105 (LXXIV)
SAMZELIUS Tove, 197, 208 (LXXIV)
SAVA Ionel Nicu, 197, 209 (LXXIV)
SÂRBU Crina, 331 (LXXIV)
SCHAFFER M.E., 95 (LXXIV)
SCHLECHT Otto, 311 (LXXIV)
SCHMITTER Phillipe C., 166, 187, 209 (LXXIV)
SCHNEIDER Bertrand, 300 (LXXIV)
SCHOLTE J.A., 694, 695 (LXXIV)
SCHREIBER-SERVAN Jean Jacques, 300, 336, 355 (LXXIV)
SCHUMAN Robert, 155, 334-356, 352, 404 (LXXIV)
SCHUMPETER J., 483, 734, 745 (LXXIV)
SCHUSTER J. MARK, 566 (LXXIV)
SCOTT Jacobs, 564 (LXXIV)
SERVAN Schriver, 733 (LXXIV)
SHAHID Yusuf, 300 (LXXIV)
SIEBERT H., 695 (LXXIV)
SIMA Cristian, 769, 888 (LXXIV)
SIMAI Mihaly, 695 (LXXIV)
SIMS E., 77, 95 (LXXIV)
SLOAN A., 734 (LXXIV)
SMITH A., 695, 734 (LXXIV)
SOLOW R., 734 (LXXIV)
STALIN I.V., 391, 392 (LXXIV)
STANCIU Mariana, 238, 286 (LXXIV)
STEGER U., 695 (LXXIV)
STOICA Laura, 150, 164 (LXXIV)
STONEHILL Arthur I., 693 (LXXIV)
STRAUS T., 745 (LXXIV)

- STREECK W., 75, 96 (LXXIV)
 STUART Hill B., 40 (LXXIV)
 STUART Robert D., 566 (LXXIV)
 SUNTUM, 732 (LXXIV)
 SUTĂ Nicolae, 695 (LXXIV)
 SUTER Keith, 300 (LXXIV)
 SWINNEN Johan F.M., 51 (LXXIV)
 SZABO Béla, 197, 208 (LXXIV)
- ȘANDOR M., 192 (LXXIV)
 ȘERBAN Mihăilă, 435 (LXXIV)
 ȘTEFĂNESCU V.Z., 785, 903 (LXXIV)
- TAYLOR M., 566 (LXXIV)
 TĂTARU Doina, 100, 805, 919 (LXXIV)
 TEȘLIUC E. D., 249, 259, 284, 285 (LXXIV)
 THANASIS Chrissafis, 474 (LXXIV)
 THEODORESCU Răzvan, 566 (LXXIV)
 THIERRY Meissan, 367 (LXXIV)
 THOMPSON G., 693 (LXXIV)
 TITULESCU Nicolae, 351, 376 (LXXIV)
 TOFFLER Alvin, 566 (LXXIV)
 TORFING Jacob, 189, 190 (LXXIV)
 TOWSE Ruth, 566 (LXXIV)
 TUDOR Cristina, 238 (LXXIV)
- ȚURLEA G., 474 (LXXIV)
- VAIDA Mariana, 904 (LXXIV)
 VALADE Bernard, 566 (LXXIV)
 VANE Howard R., 309 (LXXIV)
 VANEA Mariana, 100, 793 (LXXIV)
 VASILE Dan, 904 (LXXIV)
 VÂLCEANU gr., 96 (LXXIV)
- VEROTIER Eric, 563 (LXXIV)
 VESPÉRINI Paul, 562 (LXXIV)
 VISCENT C., 104 (LXXIV)
 VLĂSCEANU L., 164, 209 (LXXIV)
 VOICU Cristina, 100 (LXXIV)
 VOICULESCU D., 733, 746 (LXXIV)
 VOINEA L., 606 (LXXIV)
 VOLKERLING M., 566 (LXXIV)
 VONICA Răduțiu, 150, 154, 164, 172, 187, 197 (LXXIV)
 VONICA Simona, 208 (LXXIV)
 VOWINA-KONOPKA Piotr, 352 (LXXIV)
- WAGNER P., 247, 286 (LXXIV)
 WEBER M., 232, 734 (LXXIV)
 WEI Annie, 695 (LXXIV)
 WEISS T.G., 695 (LXXIV)
 WEITZMAN M., 85, 96 (LXXIV)
 WHITMAN M. V. N., 73, 96 (LXXIV)
 WOMACH, 735 (LXXIV)
- YOUNG Stephen, 606 (LXXIV)
 YRJÖ-KOSKINEN Tuula, 566 (LXXIV)
- ZAMAN Gh., 96 (LXXIV)
 ZAMFIR Cătălin, 159, 164, 189, 191, 209, 286 (LXXIV)
 ZAMFIR Elena, 159, 164, 189, 191, 209, 286 (LXXIV)
 ZBIGNEV Brzejinski, 333, 401, 425 (LXXIV)
 ZEMPLÍNEROVÁ Alena, 607 (LXXIV)
 ZIYA Onis, 694 (LXXIV)
 ZU Kweon Kim, 695 (LXXIV)
 ZYGMUND Bauman, 356 (LXXIV)