INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

Volumul XIII

Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAUR

1991
vol. XIII

Centrul de Informare
şi Documentare Economică

Bucureşti, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

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

Redactori: Aida SARCHIZIAN, Anca CODIRLĂ, Mircea FÂŢĂ,
Paula NEACŞU, Adelina BIGICĂ

Coperta: Nicolae LOGIN

Culegere text: Ortansa CIUTACU, Carmen DIŢULESCU,
Tamara BĂILEŞTEANU, Mirela AGAPI, Daniela POENARU,
Alexandra PURCĂREA, Valerica NEACŞU Miruna MAYER

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

ISBN 978-973-159-145-2

ACADEMIA ROMÂNĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

1991

vol. XIII

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR
volumul XIII

PROBLEME ECONOMICE NR. 1-2/1991 _____ 1

ROMÂNIA ÎN ANUL 1990

Reformă, tranziție, speranțe (Teodor NICOLAESCU) 5

Starea economiei româneşti la 31.XII.1990 26

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Evoluția economiei americane la sfârşitul anului 1990 39

ECOMOND DATA NR. 9/1990

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ.....45

Evoluția cotațiilor de bursă și a prețurilor de tranzacție
ale principalelor mărfuri pe piețele externe 45

PROBLEME ECONOMICE NR. 3/1991_____ 51

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Caracteristici ale regimurilor investițiilor externe de capital practicate
într-o serie de țări europene occidentale (Sofia ANDREOIU).....54

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Polonia la ora adevărului (Romanița GÂDINCEANU)..... 110

Polonia: deocamdată, un milion de şomeri 81

Polonia: şocul liberalizării prețurilor 83

Cum trăieşte o familie în Polonia? 85

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Management, conducere modernă sau autocratică
(Mihaela MIRON) 87

PROBLEME ECONOMICE NR. 4-5-6/1991 93

CUVÂNT ÎNAINTE ... 96

Consolidarea legală a procesului de privatizare (M. MEYER) ... 103

Program general de privatizare (D. GRINDEA) ... 110

Proceduri de privatizare (J.P. PLATT) ... 120

DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE ... 134

Unele considerații privind repartizarea gratuită a întregii averi naționale către populație (D. GRINDEA) ... 139

Legea contractelor în economia de piață (J.P. PLATT) ... 142

Activitatea bancară de investiții în contextul privatizării (A. POPPER) ... 147

DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR PREZENTATE ... 156

Cadrul contabil (R.J. de REINA) ... 162

DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE ... 170

Strategii de privatizare pe plan mondial (R.J. de REINA) ... 173

Rolul comunicațiilor în restructurarea economiei. Marketingul (A. HALL) ... 179

Formarea de societăți mixte (L. SAVA) ... 187

DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE ... 193

Principii financiare şi operaționale ale cooperării (L. SAVA) ... 196

DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE ... 201

În loc de concluzii (A. POPPER) ... 221

PROBLEME ECONOMICE NR. 7-8/1991 235

1. Cadrul teoretico-metodologic al elaborării indicatorilor calității vieții ... 238

1.1. Abordarea problemei ... 239

1.2. Încercări de definiție ... 246

2. Domenii şi indicatori ai calității vieții ... 250

3. Lista de indicatori ai calității vieții ... 256

4. Note bibliografice şi alte trimiteri ... 295

PROBLEME ECONOMICE NR. 9-10/1991 _____263

RESTRUCTURAREA SISTEMULUI DE PREȚURI ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE SPRE ECONOMIA DE PIAȚĂ (NECESITATE, OPORTUNITATE, DIRECȚII) (Constantin MARIN)

INTRODUCERE 269

CAPITOLUL I

STAREA ACTUALĂ A ECONOMIEI ŞI A SISTEMULUI DE PREȚURI; ELEMENTE DE DIAGNOSTIC..... 272

CAPITOLUL II

REDIMENSIONAREA PARAMETRILOR FUNCȚIONALI AI ECONOMIEI. ACUMULAREA, PROCESUL INVESTIȚIONAL ŞI FORMAREA PREȚURILOR 275

Prețurile şi procesul investițional..... 276

Factorii reglatori în economia de piață 278

CAPITOLUL III

CREAREA MEDIULUI CONCURENȚIAL 281

Demontarea monopolului producătorului 281

Restructurarea raportului de forțe din economie..... 284

Autonomizarea şi atomizarea producătorilor (ofertei) 285

- Delimitări în sfera conducerii 286
- Atomizarea producătorilor 287
- Privatizarea sectorului public..... 288

Restricții, disfuncționalități şi modalități de eliminare în procesul demonopolizării producției 290

CAPITOLUL IV

NECESITATEA ŞI PREMISELE RELANSĂRII PRODUCȚIEI 294

CAPITOLUL V

LIBERALIZAREA PREȚURILOR 299

Repere şi strategii de liberalizare a prețurilor 299

Liberalizarea treptată a prețurilor 302

Liberalizarea accelerată (“şoc”) a prețurilor 305

Acumulările concrete şi stadiul actual al mecanismului formării prețurilor 307

CONCLUZII 311

Lista selectivă a lucrărilor consultate 314

PROBLEME ECONOMICE NR. 11-12/1991 _____ 317

PUNCTE DE VEDERE

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII

Considerații asupra necesității unui nou sistem de pensii în țara noastră (Camelia GHEORGHE) 321

DOCUMENTAR

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Clauza națiunii celei mai favorizate (Valeriu VELCIU) 327

FINANȚE INTERNAȚIONALE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Noi reglementări valutare în URSS 342

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Teleroboții (Luoana DULGHERU) 350

INFORMARE FAPTICĂ, nr. 1/1991

Canada - principalii indicatori economico-financiari, 1970-1989 353

CORESPONDENȚE INTERNAȚIONALE

Camera economică federală a Austriei şi Biroul Comercial al Ambasadei Austriei la Bucureşti

Principii ale economiei de piață..... 357

PROBLEME ECONOMICE NR. 13-14/1991 _____ 367

PUNCTE DE VEDERE

INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ

Asistența pentru Europa de Est serveşte oare la ceva? (Christian HOCEPIED) 371

INSTITUTUL DE CONJUNCTURĂ ŞI MARKETING PENTRU COMERȚUL INTERIOR

Politica în domeniul forței de muncă în Ungaria (Csaba HALMOS) 393

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Activitatea de marketing în România. Confruntarea cu mutațiile în comportamentul consumatorului occidental (Mihaela MIRON) 413

CORESPONDENȚE DIN STRĂINĂTATE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Conjunctura economică a Austriei 419

PROBLEME ECONOMICE NR. 15-16/1991 _____ 431

STUDII DE PIAȚĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Piața internațională a geamurilor şi restructurarea industriei geamurilor (Ştefan NICOLAE)..... 434

SĂ FACEM CUNOŞTINȚĂ CU

INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

Agricultura şi cercetările economice în Moldova Sovietică (D. GAVRILESCU, R. PATACHI, C. BOLOCAN, C. ZORCA) 454

COOPERARE INTERNAȚIONALĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Regimul investițiilor externe şi al societăților cu participare străină la capital în Indonezia, Israel şi Kenia (Ioana FEIER)..... 480

ECOMOND DATA NR. 1/1991

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 499

Evoluția cursurilor valutare (medii lunare)..... 500

Evoluția indicilor prețurilor de export ai RFG 501

PROBLEME ECONOMICE NR. 17/1991_____ 505

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

ELEMENTE DE RESTRUCTURARE ALE SISTEMULUI FISCAL ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE SPRE ECONOMIA DE PIAȚĂ

Economia sistemului fiscal în ştiința finanțelor (Carmen CORDUNEANU) 509

Trăsături esențiale ale taxei pe valoarea adăugată (Rodica BĂLĂNESCU) 516

Impozitul general pe venitul personal (Dorina ANTOHI) 522

Unele aspecte privind problema veniturilor invizibile (Roxana ROCSOREANU) 528

ECOMOND DATA Nr. 2/1991

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Evoluția cotațiilor de bursă și a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 531

Evoluția indicilor prețurilor de export ai RFG 532

Evoluția cursurilor valutare 535

PROBLEME ECONOMICE NR. 18-19-20/1991 _____ 537

TIMPUL LIBER - TEORIE ŞI CERCETĂRI EMPIRICE

PARTEA I. TIMPUL LIBER ŞI CALITATEA VIEȚII. CONSIDERAȚII TEORETICE (Marcel DORU)

Capitolul I. Timpul liber 543

1.1. Conceptul 543

1.2. Două ipostaze ale relației muncă – timp liber 548

1.3. Timpul liber ca realitate socială 551

Capitolul II. Rolul timpului liber în creşterea calității vieții 554

2.1. Aspirația către libertate 554

2.2. Etape ale contribuției timpului liber la creşterea calității vieții 556

2.3. Contribuția societății 560

Capitolul III. Câteva direcții posibile ale analizei empirice a relației timp liber-calitatea vieții 562

Note şi trimiteri bibliografice 564

PARTEA II. TIMPUL LIBER AL ELEVILOR (Laureana URSE)

Capitolul I. Cadrul teoretico-metodologic 565

Capitolul II. Rezultatele cercetării 568

2.1. Timp de muncă-aspirații-timp liber 568
2.2. Părinții şi timpul liber 575
2.3. Timpul liber al elevilor..... 576
2.3.1. Radioul şi televiziunea 577
2.3.2. Muzica şi filmul 581
2.3.3. Lectura 588
2.3.4. Alte activități..... 594
2.4. Timpul liber – sursă de satisfacție 595
2.5. Concluzii 597

Tabele anexă 599

Index de autori 613

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 1-2/1991

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

ROMÂNIA ÎN ANUL 1990

- Reformă, tranziție, speranțe (Teodor NICOLAESCU) 5
- Starea economiei româneşti la 31.XII.1990 26

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

- Evoluția economiei americane la sfârşitul anului 1990..... 39

ECOMOND DATA NR. 9/1990

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ..... 45

- Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 45

ROMÂNIA ÎN ANUL 1990

REFORMĂ, TRANZIȚIE, SPERANȚE

Teodor NICOLAESCU

Societatea românească începe ultimul deceniu al secolului XX sub semnul unei profunde crize (morale, politice, sociale, dar, mai ales, economice) însă, totodată, punându-şi mari speranțe în democratizare şi în tranziția către economia de piață.

Dacă anul 1989 jalonează în istoria devenirii României, în mod simultan, punctul culminant al unei dictaturi aberante şi momentul exploziei populare a Revoluției din Decembrie, 1990 va rămâne, hotărât, în istoria românilor, ca anul Reformei.

Rădăcinile crizei care afectează în prezent România sunt adânci, mergând aproape 50 de ani pe firul istoriei până la momentul celui de-al doilea război mondial dar, deopotrivă, există şi o multitudine de elemente recente, specifice anului 1990, care îşi aduc şi ele din plin contribuția la criză.

Pe de altă parte, există speranța! Speranța că o reformă radicală va descătuşa energiile şi forțele creative ale României şi va înscrie țara noastră pe drumul restructurării, modernizării şi dezvoltării economice. După un deceniu în care poporul român a suportat unul dintre cele mai dure programe de austeritate (destinat, de altfel, acoperirii unor cheltuieli pentru proiecte de nejustificat din punct de vedere economic), cetățenii României de astăzi sunt convinşi că perpetuarea economiei centralizate nu le poate aduce nimic bun. Ridicarea gradului de satisfacere a consumatorului, întărirea puterii de cumpărare a veniturilor individuale, îmbunătățirea condițiilor de viață, pot fi obținute doar prin dezetatizarea economiei, prin stimularea proprietății şi inițiativei private, prin liberalizarea prețurilor şi prin încurajarea concurenței, inclusiv prin reducerea gradului de protecție față de produsele din import.

1) Situația economico-socială şi politică a României în 1989

Economia românească a anului 1989 putea fi caracterizată ca fiind o structură incoerentă a diferitelor sectoare, un sistem cu o centralizare excesivă a organizării şi conducerii economice şi sociale, de o concepție autarhică şi retrogradă care a generat o activitate ineficientă şi un nivel de trai extrem de redus.

Sistemul de planificare cu decizia excesiv de centralizată şi rigidă, practicat vreme îndelungată, a orientat cu prioritate resursele către o industrializare forţată, fără nicio legătură cu posibilităţile reale ale ţării, ignorându-se tendinţele de pe plan internaţional şi creând o economie disproporţionată, în care au fost neglijate agricultura, transporturile, turismul, serviciile şi asistenţa socială.

Disproporţiile structurale grave ale economiei au apărut deosebit de pregnant în 1989, când nivelurile principalilor indicatori au scăzut faţă de perioadele precedente.

Astfel, cu toate că principalii factori de producţie au sporit în expresie cantitativă (numărul mediu al salariaţilor cu 2% şi capitalul fix cu 4,9%), rezultatele au arătat o reducere, faţă de 1988, cu 2,2% pentru produsul social total, cu 9,9% pentru venitul naţional, cu 2,1% pentru producţia industrială şi cu 4,3% pentru producţia agricolă.

Cheltuielile materiale au ajuns să reprezinte 68,3% din produsul social în 1989, faţă de 65% în 1988.

Salariile au crescut mai rapid decât creşterea vânzărilor cu amănuntul şi a prestărilor de servicii, alimentând astfel creşterea masei monetare şi sporind presiunile inflaţioniste din economie.

Numărul locuinţelor repartizate populaţiei a scăzut cu 40%.

Industria producătoare de bunuri de consum a fost ignorată utilizându-se doar, până la limitele uzurii fizice, capacităţile de producţie care puteau livra pentru export.

Cererea internă a fost ignorată, importurile reduse la minimum forţându-se exporturile, indiferent de indicatorii de eficienţă, într-o goană iraţională după mijloace de plată străine. Această goană a fost alimentată de ambiţia de a rambursa înainte de scadenţă datoria externă acumulată de acelaşi regim în anii ‘70, pentru investiţii care nu au adus nimic. Sumele risipite în van trebuiau plătite cu orice preţ, deoarece insistenţa creditorilor în direcţia restructurării economice şi a reformării societăţii româneşti era interpretată ca fiind un amestec în treburile interne.

Ambiţia obţinerii “independenţei” a fost plătită prin menţinerea unui aparat de producţie învechit, perpetuarea unor tehnologii neeficiente şi poluante, orientarea şi structurarea defectuoasă a schimburilor economice externe, desconsiderarea necesităţilor economiei naţionale.

Politica de rambursare cu orice preţ şi înainte de termen s-a concretizat printr-o gestionare proastă a serviciului datoriei externe cu o rigiditate extremă a utilizării disponibilităţilor de mijloace de plată străine. Se

poate vorbi chiar de imobilizări iraționale şi neutilizarea unor fonduri care ar fi putut contribui la modernizarea şi retehnologizarea unor capacități de producție sau la acoperirea unor necesități de consum ale populației.

Lichidarea datoriei externe, în prima jumătate a anului 1989, nu a adus nicio reorientare în politica economică a regimului Ceauşescu, continuându-se restrângerea importurilor, ignorarea cererii interne şi a nivelului de trai al populației, ca şi forțarea irațională a pieților de export. Ultimele planuri megalomane vizau edificarea unei economii autarhice (în care să se poată produce orice, evident, cu ignorarea costurilor) care să dețină o rezervă de devize de cea. 20 miliarde dolari şi o poziție de creditor absolut în fluxurile financiare internaționale. Această poziție urma să fie atinsă prin interdicția legală de a apela la credite externe – aberație fără precedent în istorie. Este, de asemenea, de semnalat că acordarea de credite de către România nu respecta niciun criteriu de bonitate şi eficiență economică, ci constituia doar o extensie a politicii, ceea ce a produs şi continuă să producă o multitudine de dificultăți în procesul de recuperare a creanțelor.

Aceste planuri, care înglobau şi proiectele de construcții faraonice, nu luau în calcul poporul român decât ca o masă amorfă de sclavi, ale căror eforturi puteau fi exploatate nemăsurat, ca şi celelalte resurse ale țării.

Exploatarea irațională a resurselor economiei naționale a adus România în pragul unei crize fără precedent în istoria sa, conducând la o epuizare mai mare decât cea produsă de o conflagrație.

Evident, această situație s-a dezvoltat pe fondul unei grave degradări a situației sociale şi politice. Eforturile de nivelare socială au amestecat toate păturile sociale într-o singură categorie, înăbuşind orice inițiativă şi idee nouă, eliminând posibilitatea oricărei opoziții coerente sau a oricărei reformări graduale a societății.

A fost afectată grav însăşi ființa biologică a poporului roman, ultimele generații marcând o înrăutățire a caracteristicilor medii psihomotorii pentru mase largi de oameni, datorită crizei de alimente, condițiilor degradante de viață şi lipsei asistenței medicale şi sociale adecvate.

Sistemul educațional, care reuşise să producă personalități ce şi-au adus din plin contribuția la îmbogățirea culturii universale, a fost, practic, distrus în ultimii ani ai regimului Ceauşescu.

Campania de sistematizare a satelor a agravat exodul țăranilor către oraşe, început, de altfel, o dată cu construcția economiei centralizate în România, producând o criză acută în agricultura românească, şi aşa în

stare precară, datorită şi sistemului colectivist impus cu forța şi lipsei stimulentelor corespunzătoare.

Din punct de vedere politic, anul 1989 a adus o nouă dezamăgire: congresul partidului comunist a constituit doar un prilej de reafirmare a unor dogme aberante, un concert de aplauze pentru "marele conducător" şi ai săi, fără a sugera nici cea mai mică sensibilizare față de tendințele reformatoare pe care le înregistrau alte țări est-europene.

Obtuzitatea şi poate că, într-o anumită măsură, chiar venalitatea grupului conducător al partidului comunist (unicul partid din România) au transformat acest organism politic într-un schelet al aparatului represiv care dubla aparatul de stat.

Practic, partidul comunist dispăruse înainte de sfârşitul anului 1989, rămânând doar un nomenclator de funcții. Partea lui vie – care, teoretic, era alcătuită din peste 3,5 milioane de membri – nu mai exista, deoarece până şi ultimele speranțe ale puținilor idealişti care credeau în posibilitatea unei îmbunătățiri a situației din România fuseseră spulberate. Minciunile grosiere şi promisiunile demagogice nu mai puteau acoperi adevărul: România era o țară cu economia ruinată, cu o populație pauperizată, izolată pe plan internațional, condusă, prin teroare, de un grup de iresponsabili către un dezastru iremediabil. Economia neagră (paralelă), corupția, abuzurile şi delicventa luaseră proporții de neimaginat.

Opacitatea vârfurilor conducerii față de aspirațiile populare, frica față de dictator şi aparatul său represiv, blocaseră orice variantă de reformare paşnică a societății româneşti.

Astfel, în momentul în care falimentul economic şi politic al comunismului devenise evident pe plan internațional, iar iraționalismul dictaturii lui Ceauşescu sfida nu numai răbdarea tradițională a românilor, dar şi pe aceea a comunității internaționale, pentru România nu mai rămânea decât o singură cale!

2) Revoluția din decembrie

În decembrie 1989, nemulțumirea populară atinsese o cotă la care frica imprimată în cei peste 40 de ani de comunism nu mai putea constitui o frână în calea exploziei sociale. Dezamăgirile acumulate numai în ultimul an înglobau şi contrastul dintre minciuna uriaşă a producției agricole record şi lipsa acută de produse agroalimentare de pe piață. Nimeni nu mai dorea să înfrunte încă o iarnă în mizerie, frig şi frică, pentru a alimenta doar grandomania clanului Ceauşescu. Încercarea de a închide ermetic România

față de orice informație din exterior nu putea fi decât un eşec într-o lume a interdependențelor.

În lipsa televiziunii române (cu un program de numai două ore zilnic) toată lumea urmărea programele televiziunilor din URSS, Bulgaria, Iugoslavia şi Ungaria. Presa românească nu mai avea niciun cititor, datorită lipsei de conținut.

Totuşi, la sfârşitul secolului XX, într-o lume a informațiilor, o țară nu poate fi ermetic izolată. Rolul mass-mediei străine a fost considerabil în declanşarea revoltei populare.

Transformările ireversibile din RDG, Cehoslovacia, Bulgaria nu puteau fi ascunse populației din România, după ce, vreme îndelungată, în România, evoluțiile din Polonia şi Ungaria suscitaseră interesul tuturor.

În aceste condiții, orice incident putea declanşa explozia finală. Lipsa informațiilor alimenta zvonurile. Manifestațiile de la Timişoara nu au fost cunoscute de populație decât prin intermediul posturilor de radio străine, dar nemulțumirea populară a crescut foarte mult în momentul în care a devenit evidentă încercarea de reprimare. Vizita dictatorului în Iran a fost interpretată ca o încercare de fugă, dar la întoarcerea sa, cuvântarea televizată a apărut în ochii tuturor drept o nouă minciună, o nouă sfidare.

Pe acest fond, slăbiciunea evidentă a dictatorului care a încercat să promită câteva îmbunătățiri derizorii ale nivelului de trai a adus în stradă, în Bucureşti, în ziua de 21 decembrie, câteva mii de oameni curajoşi care apelau la trecători să li se alăture.

Represiunea sângeroasă, de factură medievală, ordonată şi condusă de Ceauşescu în noaptea de 21/22 decembrie 1989, a revoltat nu numai întreaga populație civilă şi cadrele militare, dar chiar şi majoritatea cadrelor din Ministerul de Interne şi pe cei mai de vârf conducători militari (care făceau parte din conducerea aparatului de stat).

Astfel, în ziua de 22 decembrie 1989, în numai câteva ore, dictatorul s-a găsit izolat, dispozitivele militare de pe străzi fraternizând cu zecile de mii de bucureşteni ieşiți în stradă. Moartea, în condiții suspecte, a generalului Milea, care a refuzat să implice armata într-o bătălie cu propriul popor – având la acea dată funcția de ministru al apărării naționale – a rupt ultima punte între dictator şi corpul de conducere a armatei. A urmat o perioadă de confuzie şi anarhie, în care o serie de personalități, cunoscute pentru opoziția lor la politica aberantă a dictatorului, s-au constituit în Consiliul Frontului Salvării Naționale, într-o încercare de umplere a vidului politic creat prin prăbuşirea totală a structurilor dictatoriale în fața revoltei

populare. Timp de câteva zile nu a existat un guvern bine organizat, prioritară fiind lupta pentru anihilarea rezistenței opuse de grupuri fidele dictatorului, provenite din fostul aparat represiv. De asemenea, era necesară de urgență introducerea unei relații de ordine şi a unei structuri de conducere în societatea românească pentru a asigura continuitate în funcționarea aparatului productiv, aprovizionarea populației şi democratizarea societății româneşti.

Comunicatul Consiliului Frontului Salvării Naționale, difuzat la televiziune în primele faze ale Revoluției, a enunțat abolirea tuturor structurilor de putere ale dictaturii, instituirea unui guvern provizoriu având ca mandat asigurarea libertății de exprimare, separarea puterilor în stat şi organizarea de alegeri libere.

Încă de la început, noua putere instituită în România a creat baza legală a înființării libere de formațiuni politice, astfel încât, se poate spune că anul 1990 a debutat sub semnul unei noi vieți politice. Au renăscut partidele istorice, cu tradiții puternice în viața politică românească: Partidul Național Țărănesc, Partidul Național Liberal, Partidul Social-Democrat, dar au apărut şi o serie de formațiuni politice noi.

3) Încercări şi frământări: guvernul provizoriu, manifestarea forțelor politice; CPUN şi activitatea sa legislativă; campania electorală şi alegerile

Îndată după ce armele au tăcut, România a păşit într-o perioadă a luptelor politice. O serie de personalități au părăsit organismele de conducere constituite provizoriu pentru a se ralia noilor forțe politice apărute în arenă. Consensul realizat în decembrie a dispărut, conturându-se un proces de polarizare a opțiunilor politice. în jurul puterii provizorii exercitate de CFSN au început să se grupeze o serie de oameni cu opțiune social-democrată (de centru-stânga), conturându-se tendința de formare a unei grupări politice democratice, care şi-a anunțat intenția de a participa la viitoarele alegeri. Mase destul de largi de cetățeni s-au alăturat partidelor istorice plasate în opoziție față de puterea provizorie. A fost constituit un Consiliul Provizoriu de Uniune Națională, ca for legislativ, care a inclus, alături de membrii fostului CFSN (în proporție de 50%) membri tuturor formațiunilor politice legal constituite până la acea dată. Acest parlament provizoriu unicameral şi-a început activitatea în luna februarie 1990, adoptând o serie de decrete-legi, după dezbateri aprinse care au jucat un rol însemnat în trezirea interesului pentru activitatea publică. CPUN a

adoptat Legea electorală pe baza căreia s-au organizat alegerile libere din 20 mai 1990 şi care a constituit primul act democratic de esență constituțională al noii României.

Legea electorală constituie, şi în prezent, baza juridică a funcționării diferitelor organisme şi structuri ale ordinii şi puterii de stat din România.

Astfel, după ani de atrofiere politică a societății românești, în perioada ianuarie – mai 1990, cetățenii României s-au trezit într-un climat de explozie a pasiunilor şi luptelor politice cu accente uneori amuzante, dar şi cu dezlănțuiri tragice. A fost o perioada de rodaj politic deosebit de dur şi dificil, marcat de numeroase inconsecvențe şi bravade din partea tuturor celor implicați, care a condus la o campanie electorală de o violență de limbaj deosebită, atacuri la persoană şi chiar manifestări de extremism.

Încărcătura politică a acestei perioade a reținui atenția tuturor, constituind componenta cea mai spectaculoasă a vieții cotidiene, dar nu şi cea mai importantă.

În aceeaşi perioadă s-au întreprins o serie de măsuri care au amorsat ireversibil transformarea economiei românești, cu profunde implicații în plan social.

Încă din primele zile ale noului guvern au fost abolite numeroase acte normative şi reglementări cu conținut antipopular şi nedemocratic. S-a renunțat la cartelarea produselor alimentare, la contribuțiile forțate impuse populației, au fost sistate investițiile considerate ca irealizabile sau neeficiente, s-au luat măsuri pentru îmbunătățirea aprovizionării populației, au fost eliminate restricțiile la import şi au fost sistate exporturile de produse agroalimentare, au fost abolite restricțiile pentru consumul menajer de energie electrică şi termică şi au fost reduse tarifele de livrare. Au fost soluționate numeroase revendicări ale colectivelor muncitoreşti din cele mai variate domenii de activitate. Au fost abolite prevederile care interziceau, pentru cetățenii români, deținerea şi utilizarea de mijloace străine de plată. Au fost autorizate călătoriile cu scop personal în străinătate, deținerea de pașapoarte individuale şi s-a asigurat o sumă (este drept, extrem de limitată) pentru cetățenii români care se deplasează în scopuri turistice în străinătate.

Au fost inițiate, din primele momente, studii în vederea dezmembrării monopolului economic al statului, studii finalizate prin adoptarea de către CPUN a Decretelor-Lege nr. 54 (privind desfăşurarea de activități pe baza liberei inițiative) şi nr. 96 (pentru stimularea investițiilor străine), ca şi a decretelor-lege care au redat independența, bazată pe propriile statute, cooperației de consum şi meşteşugăreşti.

A fost sistat programul de sistematizare a satelor, a fost restituit țăranilor dreptul de proprietate asupra terenurilor din jurul caselor proprii (din vatra satelor) şi li s-a acordat dreptul de a lua în folosință loturi de până la 5000 mp de membru de familie.

În ceea ce priveşte reforma agrară, s-a avut în vedere faptul că cei care au constituit cooperativele agricole dețin dreptul de proprietate asupra terenurilor cu care au intrat în asociere, dar timpul îndelungat de funcționare a cooperativelor a condus, fie la dezvoltarea, fie la degradarea corespunzătoare a proprietăților agricole, ceea ce face ca soluționarea judicioasă a problemei agrare să fie de competența unor foruri legislative, legitim constituite, pe baza alegerilor democratice.

Un alt aspect deosebit de important pentru guvernul provizoriu l-a constituit preocuparea de a menține în funcțiune aparatul productiv, pentru a evita o degradare a condițiilor de viață ale populației, într-o economie cu resursele epuizate şi echipamentul industrial învechit şi adus la limita uzurii. La aceste dificultăți s-a adăugat dezagregarea sistemului de organizare şi conducere a întreprinderilor. Deşi Legea 5/1978 (referitoare la autoconducerea muncitorească) a fost abrogată abia în iulie, prin adoptarea Legii 15/1990 (privind reorganizarea întreprinderilor de stat ca regii autonome şi societăți comerciale), această lege nu mai putea asigura funcționarea întreprinderilor, deoarece structurile de conducere prevăzute nu mai existau. Practic, în ultima parte anilor ‘80, dublarea structurilor administrative cu structurile partidului comunist produsese o adevărată substituire a conducerilor întreprinderilor. Dispariția totală a structurilor partidului comunist, conjugată cu criza de încredere în cadrele de conducere (care făceau parte în mod obligatoriu din structurile de partid) a produs, la nivel de întreprindere, un vid de putere mai accentuat decât cel de la nivel central. Doar pe alocuri, inițiativa colectivelor din întreprinderi a reuşit să completeze rapid golurile. Consiliile de administrație instituite prin instrucțiunile CFSN nu au reuşit să preia ferm conducerea întreprinderilor, criza de autoritate accentuându-se pe măsura renaşterii mişcării sindicale.

Decretul-Lege nr. 54/90 a inițiat procesul dezvoltării unui sector privat “ex-novo”, în economia românească. Deşi cu o mulțime de limitări şi cu aplicarea îngreunată de nenumărate formalități birocratice, acest act normativ a spart canoanele economiei centralizate, autorizând desfăşurarea unei game largi de activități pe baza inițiativei private. Succesele Guvernului în sprijinirea inițiativei private au fost mai degrabă modeste, organismul constituit în acest scop – Comisia Națională pentru Industrie Mică şi Servicii

– în loc să funcţioneze ca un for de îndrumare, consultanţă şi asistenţă pentru întreprinzători, transformându-se într-o instanţă birocratică de avizare. Totuşi, pe baza Decretului 54 au fost autorizate peste 50.000 de firme particulare, dintre care unele au înregistrat succese frumoase în numai câteva luni de funcţionare, demonstrând încă o dată eficienţa descătuşării spiritului întreprinzător, bazat pe proprietatea privată.

Decretul 96/90 a instituit un cadru nou pentru investiţiile străine în România, asigurând însemnate facilităţi societăţilor mixte (scutite de impozit pe 2 ani, facilităţi fiscale în cazul reinvestirii profiturilor, garantarea transferării profiturilor în valută şi a unei părţi din profiturile realizate în lei) şi autorizând funcţionarea în România a filialelor deţinute integral (100%) de companiile străine, cu aceleaşi facilităţi.

A fost, de asemenea, modificat regimul reprezentanţelor firmelor străine, prin Decretul nr. 122/90.

Toate aceste măsuri au fost însoţite, încă din decembrie 1989, de o nouă abordare a relaţiilor României cu comunitatea internaţională. Ministerul Afacerilor Externe a început imediat o activitate laborioasă de semnalare a modificărilor profunde din societatea romanească, de ieşire din izolarea impusă de dictatură, de reluare a unor legături tradiţionale. Între acţiunile de acest gen se înscriu: declaraţia de recunoaştere a Comunităţilor Economice Europene şi stabilirea de legături diplomatice, decizia de anulare a declaraţiei din 1988 referitoare la relaţiile României cu SUA, negocierea acordului comercial şi de cooperare economică cu CEE (care a fost semnat în 22 octombrie la Luxemburg) etc.

De asemenea, a fost constituit un organism guvernamental pentru coordonarea ajutoarelor şi asistenţei economice din străinătate, care a făcut demersurile necesare pentru includerea României în programele de asistenţă ale “Grupului celor 24” pentru Europa de Est. România şi-a afirmat clar hotărârea de a-şi respecta obligaţiile care îi revin în baza Chartei ONU, a Actului final al CSCE de la Helsinki, precum şi a altor acorduri şi aranjamente internaţionale.

Amplul ajutor umanitar acordat României de comunitatea internaţională, precum şi simpatia cu care a fost susţinută Revoluţia din decembrie, nu au făcut decât să întărească opţiunea tuturor forţelor politice din ţara noastră pentru o politică de largă deschidere internaţională.

Statul român şi-a schimbat fundamental atitudinea faţă de emigraţia română, considerând ca o obligaţie a sa promovarea unor legături cât mai strânse cu românii din străinătate care, de acum înainte, pot beneficia de

sprijîn din partea oficialităților românești și sunt încurajați să viziteze meleagurile natale, să investească în România sau, de ce nu, să revină acasă.

Realizările Guvernului provizoriu și ale **Error! Bookmark not defined.**UN, în mod evident, nu s-au situat la nivelul aspirațiilor, perioada ianuarie-mai 1990 fiind marcată și de o multitudine de frământări și manifestări negative, între care escaladarea violenței politice și tulburările interetnice de la Târgu-Mureș și din alte zone din Transilvania.

Nu trebuie uitat însă că posibilitățile de implementare ale unor reforme de substanță erau limitate de caracterul provizoriu al puterii în stat, de slăbiciunea instituțională a administrației, de gradul de pauperizare al populației și de lipsa totală a unei experiențe a exercițiului politic.

Pe acest fond, în campania electorală au intrat peste 96 de formațiuni politice, ca și o serie de grupări socioculturale și personalități independente. Fragmentarea extremă a opțiunilor și libertatea de opinie și-au găsit expresia în cca 1.000 de publicații, în majoritate noi.

A fost asigurat accesul tuturor formațiunilor politice și al, candidaților independenți la posturile naționale de radio și televiziune pentru prezentarea programelor și susținerea opțiunilor proprii. S-au acordat subvenții de la bugetul statului tuturor celor înscrişi în campania electorală, pentru susținerea campaniei.

Alegerile din 20 mai s-au desfășurat în prezența a numeroși observatori străini, într-o atmosferă de calm, contrastând cu violența de limbaj din timpul campaniei electorale. În timpul procesului electoral au existat o serie de nereguli și au survenit multiple probleme, avându-și sursa în organizarea defectuoasă mai degrabă decât în reaua intenție din partea administrației. În colegiile electorale și în birourile secțiilor de votare au avut reprezentanți toate forțele politice active în zona respectivă. Transparența procesului electoral a fost asigurată prin accesul neîngrădit al mass-mediei române și străine, ca și al observatorilor străini.

Votarea s-a făcut prin vot universal direct, nominativ pentru președinte și cu liste depuse de formațiunile politice, pentru corpurile legiuitoare.

În general, opinia majoritară a fost că nu s-au înregistrat fraude care să influențeze rezultatele alegerilor, opinie confirmată și de observatorii străini prezenți la fața locului.

Alegerile, al căror rezultat a fost confirmat de Curtea Supremă de Justiție, au consacrat instituirea unei noi ordini de stat a României: republică prezidențială, cu un parlament bicameral și guvern cu largi puteri executive.

În funcția de președinte al Republicii a fost ales domnul Ion Iliescu, cu peste 85% din voturile legal exprimate.

În alegerile legislative, Frontul Salvării Naționale a întrunit majoritatea absolută în ambele camere (peste 65%), urmat de Uniunea Democratică a Maghiarilor din România (peste 10%), Partidul Național Liberal (cca 7%), Mişcarea Ecologistă, Partidul Național Tărănesc-creştin şi democrat, Partidul Socialist-Democratic, Partidul Social-Democrat etc.

Prin legea electorală a fost asigurată reprezentarea în Parlament (Camera deputaților) a tuturor minorităților etnice din România, inclusiv a celor care nu au întrunit numărul de voturi necesar pentru ocuparea unui loc.

4) Confuzia postelectorală; instaurarea puterii legitime; reforma instituțională; demersuri legislative; rapoartele asupra situației economiei naționale şi stadiul reformei

Validarea rezultatelor alegerilor a fost urmată de o perioadă de confuzie şi incertitudine. Frontul Salvării Naționale, deşi câştigase alegerile, nu era o formațiune politică bine închegată, ci, mai degrabă, o grupare largă a maselor de cetățeni în jurul unor aspirații democratice bazate pe comunicatele din zilele revoluției, platforma-program a FSN şi programul economic al guvernului, prezentat în luna mai în fața CPUN. Nu exista nicio echipă guvernamentală pregătită să preia greaua sarcină a reformei. Se vehicula ideea alcătuirii unui guvern de coaliție. Parlamentul încă nu se întrunise, iar autoritatea guvernului provizoriu se degrada de la o zi la alta.

În acest context, nemulțumirile şi incertitudinea alimentau forme anarhice de protest, grupând o serie de categorii şi formațiuni în jurul manifestației maraton din Piața Universității (începută în 24 aprilie). Încercările guvernului de a stinge această demonstrație atât prin forță, cât şi prin dialog se soldaseră cu insuccese. Pe acest fond, intervenția poliției în piață în ziua de 13 iunie a declanşat o reacție adversă extrem de violentă şi o stare de anarhie, a cărei escaladare prin intervenția minerilor (care s-au substituit forțelor de ordine în zilele următoare) a dus la excese care au afectat grav imaginea publică a României în străinătate şi a afectat încrederea cetățenilor în perspectivele de democratizare a societății românești. Elucidarea fenomenelor din 13-15 iunie şi stabilirea responsabilităților pentru această criză a constituit sarcina unei comisii parlamentare special constituite în acest scop, ca şi a justiției.

Cu acest handicap, la sfârşitul lunii iunie 1990 a fost constituit şi instalat noul guvern, alcătuit din specialişti şi nu din figuri politice cunoscute, cu excepția premierului.

În Declarația-Program prezentată camerelor reunite ale Parlamentului de către primul-ministru, acesta a expus intențiile de guvernare echipei pe

care o înfățișa spre aprobare forului legislativ, demonstrând că există un plan coerent de trecere către economia de piață pe care guvernul său este hotărât să-l aplice. Votul Parlamentului a validat atât noul cabinet constituit, cât şi Declarația primului-ministru, care a căpătat astfel aspectul unui mandat de guvernare.

Pentru a asigura transparența necesară implementării programului de reforme, Guvernul a editat şi distribuit, în broşură *Programul de realizare şi coordonare a proiectelor de reformă* (august 1990), care include şi detalierea şi etapizarea principalelor măsuri concrete avute în vedere de guvern până în 1992 pentru asigurarea tranziției în economia de piață.

Chiar numărul şi structura noului guvern au constituit o noutate absolută: doar 24 de membri (față de peste 50 în vechile structuri) între care: primul-ministru, 1 ministru asistent al primului ministru pentru reformă şi relația cu Parlamentul, 3 miniştri de stat, 17 miniştri şi 2 secretari de stat membri ai guvernului. Anunțarea listei noului guvern a furnizat opiniei publice o primă informație despre hotărârea cu care se trecea la înfăptuirea unei reforme radicale. Până în acest moment, modificările instituționale fuseseră mai degrabă reduse, fiind generate de desființarea aparatului represiv şi reorganizarea forțelor de ordine publică, de crearea unor noi organisme ale administrației de stat şi de reorganizarea instituțiilor de planificare şi control al economiei.

În aceeaşi perioadă (iunie-iulie), Parlamentul şi-a început activitatea, adoptând regulamentele de organizare şi procedură pentru cele două camere şi pentru sesiunile comune în forma de Adunare constituantă.

Au fost adoptate actele normative privind aparatul propriu al Parlamentului, cel al Preşedinției, ca şi cele privind funcțiile nou constituite în organele puterii de stat şi retribuirea acestora. În continuare, o dată cu dezbaterea primelor proiecte legislative avansate de guvern (Legea restructurării ministerelor şi instituțiilor centrale, Legea reorganizării întreprinderilor de stat ca regii autonome şi societăți comerciale, Legea societăților comerciale, Legea registrului de comerț, Legea reorganizării administrației locale etc.) a demarat procesul de reformă şi trecere la economia de piață, ca şi de democratizare a societății româneşti prin instituirea şi respectarea ordinii constituționale.

În octombrie 1990 au apărut primele rapoarte asupra stării economiei româneşti la nouă luni de la Revoluție şi asupra stadiului reformei.

Dintre concluziile acestor rapoarte sunt de reținut cele care arată situația de criză gravă în care se găseşte economia şi progresul prea lent

(față de necesitățile şi aspirațiile populare) al tranziției către economia de piață.

În perioada ianuarie-septembrie 1990, valoarea nou creată în industrie a scăzut cu 27,7%, productivitatea muncii cu 28,8%, dar cheltuielile au sporit continuu, atât pe fondul consumurilor materiale necontrolate şi al sustragerii (deturnării) de resurse (numai indicele de consum de energie electrică a crescut cu 23,7% pentru industria republicană), cât şi pe fondul creşterii salariilor şi altor drepturi băneşti ale angajaților. Bugetul de stat este, deocamdată, echilibrat, dar efortul bugetar a crescut considerabil, renunțarea la o serie de proiecte de investiții fiind contrabalansată de majorarea substanțială a cheltuielilor pentru cercetare, pentru destinații edilitare şi socioculturale, ba chiar politice, şi în condițiile realizării doar în proporție de 88,3% a veniturilor statului.

Puterea de cumpărare a monedei naționale s-a degradat, presiunile inflaționiste accentuându-se puternic.

Deşi România continuă să aibă o poziție de creditor net în fluxurile financiare internaționale, această situație este datorată, în principal, dificultăților, de recuperare a creanțelor (îndeosebi datorită crizei din Golf) şi neangajării, deocamdată, a niciunor credite externe. Această poziție nu va putea fi susținuta multă vreme în condițiile deteriorării puternice a balanței comerciale (deficit de cca 1,2 miliarde dolari) şi utilizării necorespunzătoare a resurselor, nu avem datorie externă, nu avem însă nici disponibilități, rezerva de lichidități internaționale fiind practic epuizată.

Finanțarea în continuare a importurilor (care sunt absolut necesare) nu va putea fi făcută doar din încasările din export (exporturile au scăzut cu 54% față de 1989), ceea ce va face necesar apelul la credite externe. De asemenea, efortul investițional pentru restructurare şi modernizare va necesita finanțare din exterior.

Situația economiei naționale este agravată de dezagregarea sistemului de legături economice dintre fostele țări socialiste (CAER), de perspectiva trecerii la decontarea în devize convertibile a schimburilor comerciale cu URSS, ca şi de deteriorarea conjuncturii economice internaționale.

Pe de altă parte, implementarea programelor de reforme, ca şi gestionarea afacerilor curente în perioada de tranziție sunt îngreunate de tendința corpurilor legiuitoare de a se substitui puterii executive, fenomenul este normal: în condițiile în care timp de peste 40 de ani nu s-a putut exercita niciun control public asupra executivului, temerile de derapaj către autoritarism şi abuzuri sunt inerente, iar reprezentanții aleşi ai națiunii simt

din plin responsabilitatea lor față de măsurile care tind să inducă modificări cu efecte greu de estimat. Totuşi, o țară nu poate fi guvernată de corpurile legiuitoare, iar responsabilitatea guvernanților în fața Parlamentului nu trebuie să fie invocată şi solicitată pentru orice problemă imediat. Lipsa Constituției şi a unui cadru legislativ adecvat sporesc dificultățile în relația executiv-legislativ-justiție.

Procesul legislativ este deosebit de lent şi, din punct de vedere al programului de reformă, ar fi preferabil să avem cât mai repede o serie de acte normative (chiar dacă ele nu au forma cea mai bună), decât să avem o lege foarte bună, dar cu întârziere.

Nu se vor putea înregistra progrese semnificative în tranziția României către democrație şi economia de piață decât după ce va fi aşezat scheletul legislativ al noului sistem socioeconomic. Un stat de drept se bazează pe norme constituționale, iar o economie de piață, pe uzanțe de comerț, legislație comercială şi tribunale comerciale. Trebuie să avem, cât mai repede, stabilite regulile jocului. Acestea vor putea fi perfecționate ulterior, dar jocul nu se poate desfăşura fără un set coerent de reguli stabilite de la început. Pentru ca agenții economici să înceapă să acționeze fără a fi dirijați de centru nu este suficientă autonomia; atunci când constrângerea autorității centrale dispare, ea trebuie înlocuită prin coerciția rezultată din exercitarea drepturilor de proprietate şi din obligațiile asumate prin clauze contractuale. Nu se mai poate accepta coexistența legislației unui sistem bazat pe primatul dreptului administrativ şi al proprietății de stat cu norme specifice economiei de piață şi nici ideea introducerii de reglementări tranzitorii. Demersurile legislative trebuie să vizeze cadrul final, dispozițiile cu caracter tranzitoriu constituind o prerogativă a executivului (care trebuie să-şi gestioneze tranziția). În acest sens trebuie privite solicitările făcute de Guvern Parlamentului pentru competențe lărgite în perioada următoare.

5) Programul de reformă economică

Pe zidul unei clădiri din Bucureşti, în apropierea fostului Comitet de Stat al Planificării, încă mai poate fi citită o inscripție din zilele revoluției: JOS MONOPOLUL ECONOMIC DE STAT.

Din acest punct de vedere, opțiunile populației au fost clare încă de la început: România trebuie să se îndrepte către economia de piață.

Nu există în România nicio formațiune politică sau grupare sociocultu-rală sau profesională din al cărei program să lipsească ideea tranziției către economia de piață. În dezbaterile teoretice din cercurile universitare şi

ştiinţifice lucrurile sunt, de asemenea, clare: nimeni nu pune la îndoială avantajele economiei de piaţă. Este explicabil: am trăit peste 40 de ani într-o economie dirijată centralizat şi ne-am bucurat din plin de "avantajele" ei – stabilitate în sărăcie, lipsuri cronice compensate cu supraofertă de documente şi discursuri, respect faţă de consumator (bineînţeles consumatorul de pe pieţele de export), risipă, corupţie, bursa neagră etc.

În mod evident, de economia de piaţă se leagă toate speranţele, dar nu se poate întruni consensul în ceea ce priveşte căile de obţinere a acestui panaceu universal care este economia de piaţă – paradisul consumatorului (căci românul îşi doreşte să fie şi consumator, după ce a fost proprietar, producător şi beneficiar în cursul anilor '80).

Imediat după revoluţie, guvernul provizoriu a întreprins o serie de măsuri de natură să favorizeze descentralizarea activităţii economice şi a constituit o comisie guvernamentală însărcinată cu redactarea unui program de tranziţie sub conducerea profesorului Tudorel Postolache, membru al Academiei Romane.

Această comisie, beneficiind de aportul tuturor colectivelor de cercetare economică din România, ca şi de cel al multor echipe de specialişti din producţie şi administraţie, în perioada ianuarie-aprilie a întreprins o activitate amplă de documentare şi cercetare, de analiză şi sinteză a experienţelor altor ţări şi a demersurilor teoretice din gândirea socioeconomică universală, realizând în final programul de trecere la economia de piaţă care a fost prezentat de guvern Consiliului Provizoriu de Uniune Naţională înainte de alegerile din luna mai.

De asemenea, principalele partide politice şi-au definit în programele lor opţiunile şi alternativele proprii de reformă.

Au apărut şi variante individuale, produse ale unor economişti români din străinătate, care au fost amplu prezentate şi dezbătute în presă (Anghel Rugină, Constantin Cojocaru, Lionel Stoleru şi alţii).

Pornind de la toate acestea, guvernul instalat ca urmare a alegerilor şi-a conturat un program specific, îmbinând necesitatea unei reforme rapide cu obligaţia asumată de formaţiunea politică majoritară (FSN) de acoperire a costurilor sociale ale reformei şi cu măsurile cu caracter tranzitoriu impuse de gestionarea treburilor curente.

Obiectivul guvernului, mandatat pentru doi ani cu realizarea reformei, este de a asigura trecerea României la o economie de piaţă, bazată pe autonomia funcţională a agenţilor economici şi preponderenţa proprietăţii private, cu un tratament fiscal, legal şi administrativ nediscriminatoriu,

indiferent de forma de organizare şi de proprietate şi în care acţiunea agenţilor economici să nu fie îngrădită decât de clauzele convenite cu respectarea principiului libertăţii contractuale şi de necesităţile legale de asigurare a unei concurenţe loiale, de prezervare a sănătăţii şi moralei publice şi a intereselor decurgând din apărarea naţională.

Desigur că atingerea unui obiectiv atât de ambiţios într-o perioadă scurtă de timp comportă un vast ansamblu de măsuri care afectează toate aspectele vieţii economice şi sociale. Implicaţiile acestor măsuri nu pot fi estimate, ele pot fi doar intuite pe câteva direcţii, fiind dependente de o multitudine de factori. Neexistând nici experienţă practică şi niciun punct de vedere teoretic unanim acceptat în legătură cu succesiunea optimă a măsurilor necesare, cea mai bună soluţie pare a fi accelerarea ritmului de implementare şi respectarea principiului adoptării întregului pachet de măsuri, indiferent de conjunctură, efectele urmând a fi cuantificate şi tratate adecvat pe parcurs. Este evident că, înainte de a se putea adopta măsuri, de redresare economică şi ieşire din criză, bazate pe principiile economiei de piaţă, trebuie să existe în stare funcţională mecanismele unei astfel de economii. Adoptarea de măsuri de redresare, prematur, nu ar face decât să perpetueze disfuncţionalităţi specifice vechilor structuri economice, ar inhiba perspectivele de restructurare permanentizând proasta alocare a resurselor şi penalizarea întregii societăţi prin erorile unor grupuri, înainte de a putea analiza posibilităţile de ieşire din criză, trebuie modificat total sistemul, pentru a permite utilizarea de criterii şi metode specifice deciziei în condiţiile economiei de piaţă. Înseşi semnalele recepţionate în prezent sunt denaturate de lipsa instrumentelor corespunzătoare pentru analiză şi decizie. Trebuie construit şi un nou sistem informaţional care să poată vehicula noua structură a informaţiei economice.

a) Reforma instituţională

Administraţia şi-a schimbat atât structura, cât şi funcţiile. În perioada iulie-august, toate ministerele şi instituţiile centrale au fost reorganizate, personalul angajat fiind redus, dispărând o serie de funcţii specifice economiei de comandă şi eliminând o multitudine de formalităţi şi proceduri de avizare specifice sistemului de diluare a responsabilităţii şi competenţei la nivel individual. Personalul din administraţia de stat a fost împrospătat şi întinerit, fiind eliminate o serie de cadre compromise sau incompetente.

S-a produs şi o deplasare a centrului de greutate dinspre ministerele (acum departamentele) care răspundeau de activitatea diferitelor ramuri industriale către Ministerul Finanţelor, Ministerul Muncii şi Ocrotirilor

Sociale, Ministerul Mediului. Au apărut organisme guvernamentale noi, necesare implementării programului guvernului: Agenția Națională pentru Privatizare, Agenția Română pentru Promovarea Investițiilor Străine. Abia din acest moment au căpătat substanță reală unele măsuri inițiate în perioada guvernului provizoriu, cum ar fi: asigurarea deplinei autonomii pentru Camera de Comerț și Industrie a României și pentru Camerele de Comerț și Industrie din teritoriu, reducerea dependenței decizionale a întreprinderilor față de ministere, evoluția în direcția desființării centralelor industriale.

Reforma administrației centrale a fost însoțită de reforma administrației locale, a cărei structură a fost clarificată prin lege. De asemenea, legea a stabilit ca, până la desfășurarea alegerilor locale, numirea prefecților și primarilor să fie de competența puterii centrale executive.

Evident, toată această reformă instituțională s-a desfășurat cu o multitudine de probleme și imperfecțiuni, chiar abateri de la spiritul legii. La încheierea perioadei prevăzute de lege pentru reorganizarea ministerelor, guvernul a constatat cazuri de inerție, de umflare nejustificată a aparatului, de menținere a unor cadre incompetente sau compromise, de abuzuri și corupție. De aceea, au fost adoptate noi măsuri, între care cele mai spectaculoase au fost cele de la începutul lunii octombrie (când au fost eliberați din funcții un număr însemnat de secretari de stat, consilieri, și au fost din nou reorganizate unele departamente). Evoluția aparatului administrației centrale și locale constituie o preocupare permanentă a guvernului, care încearcă să îmbine necesitatea asigurării unei stabilități instituționale cu prevenirea instalării unui status-quo birocratic, inert la schimbări și favorizând mentalități vechi.

b) O altă schimbare fundamentală a constituit-o *abandonarea planului centralizat ca instrument de conducere* a economiei. Imediat după revoluție sarcinile de plan ridicole și cu totul rupte de realitate au fost înlocuite cu programe de fabricație elaborate la nivel de întreprindere, pe baza resurselor și posibilităților locale; nerealizarea chiar și a acestor programe elaborate de întreprinderi, fără niciun fel de constrângeri, a pus în evidență o problemă gravă; lipsa cadrelor capabile să estimeze în mod corect posibilitățile productive ale întreprinderilor într-un mediu fluid, incert; dificultatea de a acționa în afara dirijismului. Aceste programe erau însumate pe scară ierarhică și centralizate, iar la nivelul Ministerului Economiei Naționale se utilizau încă balanțe și repartiții pentru un număr mare de produse. Pentru perioada următoare, când statul continuă să

deţină responsabilitatea aprovizionării populaţiei cu produse esenţiale, ca şi a asigurării funcţionării aparatului productiv în domenii de interes naţional şi în condiţiile în care agenţii economici nu au asigurat autonomia funcţională, vor continua să funcţioneze (dar la nivelul departamentelor de ramură) balanţe materiale, dar asigurarea lor se va realiza prin comenzi de stat.

Vor fi elaborate, de asemenea, niveluri orientative pentru realizarea unor serii de produse şi activităţi necesare, pentru care producătorii vor fi stimulaţi prin subvenţii. De asemenea, se are în vedere susţinerea unor activităţi cu efecte de antrenare a modernizării şi eficientizării economiei prin pârghii economico-financiare şi fiscale adecvate.

c) Un pas însemnat în direcţia reformei a fost făcut prin adoptarea Legii nr. 15/1990 privind *reorganizarea întreprinderilor de stat ca regii autonome şi societăţi comerciale*. Această lege este destinată să instituie un nou mod de organizare, pe baze comerciale, în condiţii de autonomie funcţională a sectorului de stat, organizare compatibilă cu principiile economiei de piaţă şi care să faciliteze transferul proprietăţii. De fapt, este vorba de *transformarea fostului sector socializat de stat în sector public*, menit să poată funcţiona în noile condiţii. Acest act normativ a fost inspirat din legislaţia care definea modul de organizare şi funcţionare a sectorului public din România antebelică. Legea nr. 15 conţine, de asemenea, prevederi care lansează programul de privatizare al guvernului, definind totodată şi modalităţile de închiriere, concesionare şi arendare a activelor din patrimoniul întreprinderilor de stat. O altă prevedere semnificativă este aceea referitoare la dreptul oricărei unităţi reorganizate pe baza legii să desfăşoare activităţi de comerţ exterior, să reţină în conturi proprii şi să dispună de 30%, iar de la 1 ianuarie 1991, de 50% din venitul net în valută.

Această prevedere, coroborată cu dispoziţiile referitoare la organizarea de licitaţii valutare pentru agenţii economici interesaţi, sunt de natură să confere o autonomie funcţională reală, fără interferenţele autorităţii centrale.

În acelaşi timp, Legea 15 limitează posibilitatea subvenţionării de la buget a întreprinderilor nerentabile.

De asemenea, a fost adoptată Legea societăţilor comerciale, ca şi proiectul privind Registrul de comerţ (care actualizează şi completează prevederile vechiului Cod Comercial Român). Sunt pregătite, de asemenea, proiecte legislative corespunzătoare pentru procedura de faliment a societăţilor comerciale (inclusiv cu capital integral de stat), pentru ajutorul de şomaj şi reîncadrarea în muncă.

Odată adoptate şi intrate în vigoare, toate aceste acte normative vor institui un regim legal uniform pentru toţi agenţii economici, raporturile dintre aceştia urmărind să se stabilească pe baza prevederilor Codului Comercial şi Codului Civil, fără ingerinţe administrative.

d) Pornind de pe aceste baze, Guvernul României s-a lansat, începând cu 1 noiembrie 1990, în declanşarea *procesului de liberalizare a preţurilor*, ca o continuare a acţiunii de destrămare a legăturilor directe dintre întreprinderi şi bugetul statului. Măsurile de asigurare a protecţiei sociale care sunt avute în vedere marchează transferul de la subvenţionarea producătorilor către susţinerea prin efort bugetar a populaţiei ale cărei venituri şi posibilităţi reduse nu permit suportarea unor majorări de preturi. Sistemul de preţuri ale economiei de tip socialist este definitiv abolit, preţurile urmând să fie formate pe baza negocierii libere între agenţii economici, în funcţie de jocul cererii şi ofertei pe piaţă, cu excepţia cazurilor în care pe piaţă există mai puţin de trei ofertanţi. La preţul de vânzare se aplică un impozit pe circulaţia mărfurilor prestabilit pe categorii de produse, în cote procentuale, valabile în mod egal pentru toţi agenţii economici, atât pentru mărfurile din producţia internă, cât şi pentru cele din import.

Acest mecanism instituie o piaţă de materii prime pe care au acces cu şanse teoretic egale atât întreprinderile de stat, cât şi cele particulare, societăţile cooperatiste sau persoanele fizice, piaţă inexistentă anterior.

Prevederile de liberalizare a preţurilor, coroborate cu autonomia funcţională reală a întreprinderilor – care pot dispune conform propriilor interese de patrimoniul propriu – pun, de asemenea, bazele dezvoltării unei pieţe libere pentru bunurile industriale (echipamente, utilaje, tehnologii, capital fix, în general).

În perspectivă, pieţele materiilor prime urmează să se dezvolte şi prin încurajarea de către guvern a înfiinţării unor burse de mărfuri. Este în actualitate proiectul ambiţios al instituirii în România a primei burse din lume pentru hârtie de ziar şi nu putem uita faptul că în ţara noastră au funcţionat cu succes burse de cereale, de cherestea şi alte produse tradiţionale.

e) O continuare firească o constituie *reformarea sistemului financiar-bancar*, pentru a permite “alimentarea” reformei (şi a economiei) cu combustibilul absolut necesar: numerar, credit, efecte de valoare.

Prin legea şi statutul Băncii Centrale se instituie o bancă de emisiune care îşi asumă elaborarea şi aplicarea politicii monetare şi de credit, politicii de curs a monedei naţionale şi gestionarea balanţei de plăţi externe. În domeniul cursului de schimb al leului, măsurile întreprinse imediat după

căderea regimului comunist au vizat eliminarea practicii cursurilor multiple, prin instituirea cursului de schimb unic al leului, stabilit săptămânal de către Banca Națională. Leul a fost devalorizat cu peste 30% în raport cu dolarul SUA – în ianuarie 1990, şi cu încă 75% de la 1 noiembrie 1990, în încercarea de căutare a unui nivel de echilibru. Se are în vedere asigurarea, cât mai rapid cu putință, a convertibilității monedei naționale, de fapt, obligație asumată de România din momentul aderării la Fondul Monetar Internațional. Banca Centrală se forjează prin separarea Băncii Naționale de sucursalele sale, care se reorganizează ca bănci comerciale autonome şi constituie, alături de băncile de stat preexistente (Banca Agricolă, Banca de Investiții, Banca Română de Comerț Exterior) şi de băncile private în curs de formare, osatura noului sistem bancar. Sunt prevăzute acțiuni de liberalizare a activităților de credit şi asigurări, inclusiv prin autorizarea băncilor cu capital străin şi a filialelor băncilor străine.

În vederea dezvoltării posibilităților de concentrare şi atragere a capitalurilor necesare finanțării activității întreprinderilor, va fi stimulată organizarea pieței capitalurilor sub forma burselor de valori, în prezent, este studiată legislația necesară implementării cât mai rapide în economia românească a unei astfel de instituții care va putea facilita transferul proprietății din sectorul public în sectorul privat, precum şi între agenții economici din sectorul privat, ca şi atragerea acumulărilor de capital pentru investiții.

Reforma sistemului financiar-bancar este strâns legată de reforma radicală a *finanțelor publice*. Se are în vedere promovarea şi în continuare a principiului echilibrului bugetar, în condițiile introducerii unui buget “tare” şi a prevenirii utilizării necorespunzătoare a veniturilor statului. Subvențiile bugetare vor fi reorientate prin reducerea masivă şi eliminarea subvențiilor acordate întreprinderilor şi sporirea sumelor destinate programelor de asistență socială şi acordarea de compensații pentru majorările de prețuri. Se vor modifica substanțial sursele de formare a veniturilor statului, îndeosebi prin reforma fiscală menită să pregătească terenul pentru introducerea taxei asupra valorii adăugate. Vor dispărea prelevările directe din rezultatele financiare ale activității întreprinderilor de stat ca surse principale ale alimentării bugetului. Posibilitățile executivului de a utiliza resursele bugetare vor fi restrânse prin Legea Bugetului.

f) Pentru *rezolvarea problemei agrare* au fost pregătite Legea fondului funciar, care a fost adoptată, Legea societăților cooperatiste şi Legea cadastrului.

Aceste acte normative vizează restaurarea micii proprietăți agricole şi libertății de asociere a producătorilor, dar instituie un regim care să prevină speculațiile cu terenuri şi utilizarea necorespunzătoare a suprafețelor productive.

g) Programul de privatizare, pregătit printr-o serie de măsuri, urmează să capete consistență începând cu 1991. Conceptul de privatizare, în accepțiunea programului guvernului constă în sprijinirea creşterii ponderii sectorului privat în economie, atât prin dezvoltarea proprietății private, cât şi prin transferul pe scară largă a proprietății asupra activelor aflate în proprietatea statului. Elementele pe care se bazează sunt Legea 15, Legea societăților comerciale, Legea registrului de comerț, prevederile încă în vigoare ale Codului comercial, Hotărârea Guvernului privind inventarierea şi evaluarea patrimoniului, precum şi reformele din toate sectoarele economiei, (dar îndeosebi cele din domeniul financiar-bancar).

Procesul de evaluare a patrimoniului întreprinderilor de stat, de dimensionare a capitalului social şi de reorganizare sub forma societăților comerciale este în plină desfăşurare şi urmează să se încheie în aprilie 1991. La acea dată, 30% din capitalul social al societăților comerciale formate pe baza legii va fi transferat Agenției Naționale pentru Privatizare, care va emite bonuri de valoare ce vor fi distribuite în mod egal şi gratuit tuturor cetățenilor țării formând un disponibil de capital în vederea preluării ulterioare de participații la întreprinderi individualizate. Agenția Națională pentru Privatizare va funcționa asemănător unui fond comun de plasament. În procesul privatizării se are în vedere şi stimularea participării capitalului străin prin investiții de portofoliu sau investiții directe. În acest scop, regimul investițiilor străine a fost în mod constant îmbunătățit.

h) Evident, nu trebuie ignorată componenta socială a programului de reforme. Guvernul este hotărât să întreprindă toate măsurile pentru sporirea calității vieții, dar realitatea economică este posibil să impună într-un viitor nu prea îndepărtat şi unele măsuri de austeritate, dacă reforma nu va fi implementată rapid sau nu va da rezultatele scontate.

Toate aceste elemente sugerează doar complexitatea reformei pe care Guvernul este hotărât să o promoveze. În mod evident, gestionarea problemelor curente ale tranziției este departe de a se derula cu succes, dar în ceea ce priveşte Reforma, s-au făcut paşi deosebit de însemnați, fiind declanşată o tendință ireversibilă.

COMISIA NAȚIONALĂ PENTRU STATISTICĂ

STAREA ECONOMIEI ROMÂNEŞTI LA 31.XII.1990

Populația României la 1 ianuarie 1991 se estimează la 23.190 milioane locuitori, fiind în scădere față de 1 ianuarie 1990 cu circa 20.000 persoane datorită emigrației (plecați cu aprobare de stabilire a domiciliului în străinătate) care a depăşit sporul natural al populației.

Produsul social şi venitul național, indicatori ce caracterizează evoluția de ansamblu a economiei, au înregistrat în anul 1990, potrivit calculelor provizorii, o reducere de circa 15%, respectiv 10-11%, față de anul 1989. Scăderea s-a datorat, îndeosebi, rezultatelor negative din industrie, construcții, transporturi precum şi la producția agricolă vegetală. Realizările din circulația mărfurilor, telecomunicații şi alte ramuri s-au situat în 1990 peste nivelul anului precedent.

Resursele economiei naționale în anul 1990 formate din producția internă şi din import au fost destinate în proporție de peste 92% pentru fondul de consum şi sub 8% pentru fondul de acumulare, comparativ cu 81,3% şi respectiv 18,7% cât au reprezentat în anul 1989.

Volumul total de investiții în economia națională a însumat circa 162 miliarde lei, cu 35% mai puțin față de anul precedent. La sfârşitul anului 1990, fondurile fixe existente în economia națională reprezentau 3.600 miliarde lei, în creştere cu 2% fată de 31 decembrie 1989.

Au fost construite 48.500 locuințe noi, 42.565 din acestea fiind finanțate din fondurile statului, cu 12.388 mai puțin decât în 1988.

- *Producția globală agricolă* realizată în anul 1990 a fost cu 3% mai mică față de anul 1989.
- În 1990 valoarea *producției globale de construcții-montaj* (antrepriză + regie) a fost de 84,3 miliarde lei, situându-se sub nivelul anului precedent cu circa 28%.
- Volumul total al *mărfurilor transportate* a fost de 2.094 milioane tone, cu 26% mai puțin decât în anul 1989.
- *Productivitatea muncii* pe un salariat, realizată în anul 1990 a fost în *construcții montaj*, în antrepriză şi regie de 207,7 mii lei (reprezentând 78,9%) față de nivelul anului 1989), în *transportul feroviar* de 108,9 mii lei (76,3%), iar în *transportul auto* de 120,7 mii lei (77,5%).

- Numărul *călătorilor transportați* în municipii şi oraşe cu mijloace de transport în comun a fost de 2.509 milioane călători, cu circa 20% mai mic decât în anul 1989.
- În anul 1990 s-a distribuit un volum de *apă potabilă* de 2.700 milioane mc., aproximativ la nivelul anului precedent şi un volum de *energie termică* de 36,4 milioane Gcal., respectiv cu 17% mai mult față de anul 1989.
- În anul 1990 *fondul de marfă* cu care a fost aprovizionat comerțul de stat şi cooperatist a crescut față de anul 1989 cu 19%, în principal pe seama importului de bunuri de consum care a sporit de aproape patru ori.

Principalii indicatori ai economiei naționale

	Realizări anul 1990	**În% față de anul 1989**
Producția marfă industrială – miliarde lei	1.209,0	80,2
Productivitatea muncii în industria republicană – mii lei/persoană	323,5	78,9
Volumul investițiilor din fondurile statului – miliarde lei	150,8	65,0
• Construcții-montaj – miliarde lei	68,3	64,9
Export – total, miliarde lei	134,2	57,9
– cliring, în ruble – mil. ruble	2.690,3	58,0
– devize convertibile – mil. dolari	3.467,1	57,9
Import – total, miliarde lei	206,5	112,6
– cliring, în ruble – mil. ruble	4.373,7	85,3
– devize convertibile mil. dolari	5.131,9	147,9
Livrările de mărfuri către fondul pieței din producția internă – miliarde lei	278,3	97,2
Desfacerile de mărfuri cu amănuntul prin comerț de stat şi cooperatist – miliarde lei	356,0	113,2
Prestările de servicii pentru populație de către unitățile de stat şi cooperatiste (inclusiv activitățile de transport, telefonie şi gospodărire comunală) – miliarde lei	89,8	102,9

Notă: Datele valorice sunt exprimate în prețuri curente, iar dinamicile sunt calculate în condiții metodologice şi de prețuri comparabile.

Veniturile şi cheltuielile băneşti ale populaţiei

	Anul 1989	1.I.-30.IX. 1989	1.I.-30.IX. 1990	Realizări 1.I.-30.IX 1990 în % faţă de 1.I.-30.IX.1989
Veniturile băneşti ale populaţiei – mld. lei	431,1	314,3	389,4	123,9
Cheltuielile băneşti ale populaţiei – mld. lei	405,1	300,2	340,8	113,5
Creşterea disponibilităţilor băneşti ale populaţiei – mld. lei	26,0	14,1	48,6	-

Disponibilităţile băneşti ale populaţiei

	Existent la		Existent la 30.IX.1990 în % faţă de 31.XII.1989
	31.XII. 1989	30.IX. 1990	
Disponibilităţi băneşti ale populaţiei – total – mld. lei	276,9	325,5	117,6
– depuneri la CEC	201,7	238,1	118,0
– existent în numerar	75,2	87,4	116,2

Indicele preţurilor de consum al populaţiei

- în lunile noiembrie şi decembrie, comparativ cu luna octombrie 1990 -

	Octombrie 1990 = 100	
	noiembrie	decembrie
TOTAL GENERAL	123,4	137,7
– mărfuri alimentare	120,4	126,5
– mărfuri nealimentare	124,7	159,9
– servicii	127,0	128,3

Producţia principalelor produse industriale

Denumirea produselor	UM	Realizări în anul 1990	În % faţă de anul 1989
Cărbune net (preparat)	mii tone	38.183,2	62,2
Ţiţei extras	mii tone	7.928,9	86,4
Gaze naturale extrase (la 15^0C şi 760 mm. Hg)	mil. mc	28.335,6	86,1
Plumb în concentrate[1)]	tone	24.703	65,6
Zinc în concentrate[1)]	tone	35.564	65,3

Denumirea produselor	UM	Realizări în anul 1990	În % față de anul 1989
Cupru în concentrate[1)]	tone	31.725	67,6
Energie electrică – mil.	mil. KWh	64.161,1	84,7
din care: energie electrică produsă în termocentrale pe cărbuni[2)]	mil. KWh	21.139,9	70,7
Energie termică livrată prin centrale de termoficare și termice[2)]	mii Gcal.	58.303,1	95,3
Oțel brut[3),5)]	mii tone	9.686,6	67,7
Laminate finite pline din oțel la cald	mii tone	6.787,4	66,1
Table şi benzi laminate din oțel la rece	mii tone	755,4	68,2
Țevi din oțel sudate şi laminate la cald	mii tone	1.059,4	76,6
Aluminiu şi aliaje din aluminiu	tone	177.785	63,4
Plumb[3)]	tone	19.788	49,6
Zinc	tone	11.464	33,4
Cupru rafinat electrolitic	tone	24.703	74,5
Laminate din aluminiu şi din aliaje de aluminiu	tone	44.347	122,8
Motoare electrice sub 0,25 KW	mii buc.	2.302,9	87,2
Motoare electrice de 0,25 KW şi peste[4)]	mii KW	5.230,8	33,8
Transformatoare şi autotransformatoare cu putere peste 10 KVA[4)]	mii KVA	5.589,0	81,8
Elemente şi baterii de acumulatoare cu plumb	mii KWh	800,0	75,9
Mijloace de automatizare electrotehnice[4)]	mii lei	2.886,5	100,3
Frigidere	mii buc.	363,6	85,9
Mijloace de automatizare electronice[4)]	mii lei	2.809,4	77,2
Radioreceptoare şi radiocasetofoane	mii buc.	477,9	74,2
Televizoare	mii buc.	401,1	78,5
Produse de mecanică fină, optică, echipamente hidraulice și pneumatice	mil. lei	8.396,5	77,6
Rulmenți	mii buc.	100.654	70,5
Utilaje pentru exploatare geologică, foraj şi exploatare sonde[5)]	mil. lei	3.563,5	65,2
Excavatoare	buc.	871	91,4
Tractoare	buc.	25.556	104,5
Autoturisme de oraş tip Dacia	buc.	62.490	70,3
Autoturisme de oraş tip Oltcit	buc.	21.671	71,0
Autoturisme de teren	buc.	15.087	72,4
Autobuze	buc.	1.186	84,5
Autocamioane, autotractoare şi autoşasiuri vandabile	buc.	8.531	59,5

Denumirea produselor	UM	Realizări în anul 1990	În % față de anul 1989
Locomotive electrice, Diesel electrice şi Diesel hidraulice ptr. linii magistrale	buc.	140	76,9
Vagoane pentru transportat mărfuri[5)]	buc.	6.888	66,9
Țiței supus la prelucrare	mii tone	23.663,7	77,3
Benzine	mii tone	4.666,8	76,8
Motorine	mii tone	6.232,0	75,0
Păcură (inclusiv recuperări)	mii tone	8.121,0	79,8
Uleiuri minerale (inclusiv uleiuri regenerate)	mii tone	366,0	71,6
Etilenă	mii tone	243,0	73,1
Propilenă	mii tone	180,6	69,5
Acid sulfuric (MH)	mii tone	1.111,5	65,9
Sodă calcinată	mii tone	639,6	71,2
Sodă caustică	mii tone	555,7	72,4
Îngrăşăminte chimice (100% substanță activă)	mii tone	1.742,0	62,2
Antidăunători (100% substanță activă)	tone	11.118	64,4
Fibre poliesterice	tone	59.581	83,4
Fibre polinitrilacrilice (melană)	tone	35.334	82,5
Fibre poliamidice (relon) textile pentru țesături şi tricotaje	tone	10.938	90,0
Cauciuc sintetic	tone	102.045	68,4
Policlorură de vinil şi viniliden, inclusiv copolimeri (100%)	tone	154.867	76,0
Anvelope auto-tractor avion	mii buc.	3.702,7	76,1
Lacuri şi vopsele	tone	123.956	80,3
Medicamente pentru uz uman	mil. lei	4.157,4	85,1
Săpun	tone	33.069	113,9
Detergenți	tone	86.050	78,9
Produse cosmetice şi de parfumerie	mil. lei	1.646,8	86,2
Ciment (în echivalent 80% clincher)	mii tone	10.383,0	78,3
Geamuri – total	mii mp	56.649	74,3
Obiecte sanitare din porțelan şi semiporțelan	tone	16.564	83,1
Plăci de faianță şi majolică pentru pereți	mii mp	4.283	76,0
Plăci din aşchii de lemn	mii mp	33.883,5	67,0
Plăci fibrolemnoase	mii tone	183,7	69,0
Mobilier[6)]	mil. lei	15.587,0	88,6
Hârtie	tone	431.950	77,9
Țesături[7)]	mii mp	882,2	75,9
din care: – țesături bumbac şi tip bumbac	mii mp	543,7	75,0
– țesături lână şi tip lână	mil. mp	115,4	77,6

Denumirea produselor	UM	Realizări în anul 1990	În % față de anul 1989
Tricotaje[7)]	mil. buc.	184,4	77,1
Confecții textile[7)]	mil. lei	22.167,6	84,5
Încălțăminte	mii per.	74.279	76,5
din care: – încălțăminte cu fețe din piele naturală	mii per.	29.344	86,1
Sticlărie menaj[6)]	mil. buc.	102,6	74,9
Uleiuri comestibile	mii tone	269,4	108,5
Produse zaharoase de cofetărie și patiserie[8)]	mii tone	181,4	63,9
Vin pentru consum	mii hl	4.355,8	67,7
Bere (12%)	mii hl	12.511	90,7
Carne tăiată în abatoare din fondul de stat, inclusiv organe și grăsimi porcine[8)]	mii tone	955,4	131,4
Preparate din carne[8)]	mii tone	350,8	131,1
Pește pescuit în ocean	mii tone	83,9	57,1
Lapte de consum	mii hl	5.194	93,4
Produse lactate proaspete (în echivalent 3,5% grăsime)	mii hl	4.305	158,3
Unt	tone	32.816	73,0
Brânzeturi[8)]	tone	91.303	118,5

[1)] Departamentul Minelor.

[2)] Departamentul Energie Electrice și Termice.

[3)] Departamentul Industriei Metalurgice.

[4)] Departamentul Industriei Electrotehnice, Electronice și Mecanicii Fine.

[5)] Departamentul Industriei Construcții de Mașini.

[6)] Departamentul Industrializării Lemnului.

[7)] Departamentul Industriei Textile și Pielăriei.

[8)] Ministerul Agriculturii și alimentației.

Producția principalelor culturi agricole vegetale obținută în 1990, comparativ cu 1989

	Producția în 1990 (fizic la recoltare)		Diferențe(±) în 1990 față de 1989	
	Totală - mii tone	Medie la ha - kg	Prod. totală - mii tone	Prod. medie - kg/ha
Cereale boabe – total	17.173,5		-1.205,8	
Grâu și secară	7.379,0	3.213	-556,2	-152
Orz și orzoaică	2.679,6	3.577	-756,7	-898
Ovăz	234,0	1.622	+66,3	+35

	Producția în 1990 (fizic la recoltare)		Diferențe(±) în 1990 față de 1989	
	Totală - mii tone	Medie la ha - kg	Prod. totală - mii tone	Prod. medie - kg/ha
Porumb boabe	6.809,6	2.756	+47,8	+284
Orez	66,5	1.666	-3,7	+244
Mazăre boabe	49,4	950	-49,1	-67
Fasole boabe	57,5	550	-86,1	-110
In pentru fibră	53,2	2.502	-74,0	+686
Cânepă pentru fibră	72,1	4.336	-41,8	+1.864
Floarea-soarelui	556,2	1.409	-99,6	-103
Rapiță	10,9	831	-7,1	-79
Soia boabe	141,2	742	-162,7	+149
In pentru ulei	28,0	562	-20,8	-60
Ricin	1,6	297	-5,0	+47
Sfeclă de zahăr	3.277,7	20.149	-3.493,4	-6.316
Tutun	14,2	843	-13,3	+46
Cartofi de toamnă	2.830,9	11.498	-1.061,2	-1.731
Legume (câmp + solarii) – total	2.225,5	-	-1.236,1	-
Pepeni verzi şi galbeni	381,6	11.242	+165,9	+2.541
Struguri	954,0	4.245	+39,5	+74
Fructe total	1.453	-	-127,2	-

- Ca urmare a aplicării Decretului lege nr. 42/1990 privind atribuirea de terenuri agricole în folosința populației au avut loc mutații sensibile în structura suprafețelor cultivate, pe categorii de deținători.
  - Gospodăriile populației au deținut în anul 1990, o suprafață arabilă de 2,7 mil. hectare (28,3% din suprafața arabilă a țării), cu 1,5 milioane hectare mai mult decât față de 1989.
  - Pe culturi, gospodăriile populației au deținut 35,8% din suprafața totală cultivată cu cereale (63,2% la porumb şi sorg), 64,3% la cartofi de toamnă, 46,3% la legume în ogor propriu.
- Din producția totală de cereale boabe realizată în anul 1990, peste o treime s-au obținut de către gospodăriile populației, față de 10,8% în 1989; la porumb boabe mutația este mai pronunțată: peste 74% din producție s-a obținut de către gospodăriile populației față de 25,1% în anul precedent.
  - De la începutul anului recoltă 1990 până la 31.XII s-au preluat la fondul de stat 3.747,6 mii tone grâu şi secară (cu 1.570,1 mii tone mai puțin față de perioada corespunzătoare a anului precedent),

1.334,1 mii tone orz şi orzoaică (-387,2 mii tone), 484,5 mii tone porumb şi sorg (-1.377,6 mii tone), 484,3 mii tone floarea-soarelui şi rapiță (80,9 mii tone), 3.439,5 mii tone sfeclă de zahăr (-3.323,5 mii tone), 229,8 mii tone cartofi de toamnă (-740,6 mii tone);

- În anul 1990 s-au preluat la fondul de stat 1.422,6 mii tone carne (cu 290,4 mii tone mai mult față de anul precedent), 18.096,8 mii hectolitri lapte de vacă (+703,2 mii hectolitri) şi 3.328,0 milioane ouă (+783,2 mil. buc.).

Efectivele de animale în întreprinderile agricole de stat (DAS) şi unitățile agricole cooperatiste la 31 decembrie 1990

- mii capete -

	Existent la 31.XII.1990		În% față de 31.XII.1989	
	DAS	Unități cooperatiste	DAS	Unități cooperatiste
Bovine	842,2	2020,5	86,7	65,9
Vaci, bivolițe şi junici	251,9	600,9	86,8	58,2
Porcine	5.708,0	2.441,0	104,1	108,5
Scroafe de prăsilă	482,9	244,4	94,5	84,4
Ovine şi caprine	1.849,4	3.082,3	89,3	55,9

Notă: Scăderea masivă a efectivelor de bovine, ovine şi caprine din unitățile agricole cooperatiste a fost determinată de desființarea unor unități sau ferme zootehnice, animalele trecând în cea mai mare parte la gospodăriile populației.

Producția de lapte şi ouă în întreprinderile agricole de stat (DAS) şi unitățile agricole cooperatiste în anul 1990

	U.M.	Realizări 1990		În% față de 1989	
		DAS	Unități cooperatiste	DAS	Unități cooperatiste
Lapte de vacă şi bivoliță (3,5% grăsime) – producție totală	mil. hl.	7.328,7	10.610,2	101,3	79,8
Producția medie pe vacă furajată	litri	3.228	1.723	109,9	109,7
Ouă – producția totală	mil.buc.	2.950,3	1.108,2	138,9	132,3
– producția medie pe o pasăre ouătoare	buc.	205	202	130,6	132,0

Livrările principalelor mărfuri către fondul pieței din producția internă

Denumirea produsului	U.M.	Realizări anul 1990	În% față de anul 1989
Carne tăiată	mii tone	498,5	183,4
Preparate din carne	mii tone	350,4	138,0
Conserve din carne	mii tone	39,8	169,4
Grăsimi de porcine	mii tone	9,8	105,4
Pește	mii tone	38,1	72,2
Semiconserve din pește	mii tone	17,2	36,4
Conserve din pește	mii tone	19,4	308,7
Lapte de consum	mii hl.	5.268,5	97,1
Produse lactate proaspete	mii hl.	4.335,1	178,3
Lapte praf	tone	5.114,0	87,0
Brânzeturi	mii tone	80,3	140,3
Unt	mii tone	36,1	152,9
Margarină	mii tone	22,7	64,6
Ulei comestibil	mii tone	213,1	107,6
Pâine	mii tone	2.924,3	103,2
Făină	mii tone	173,0	100,2
Mălai	mii tone	315,4	79,4
Paste făinoase	mii tone	51,0	60,8
Orez	mii tone	12,6	48,8
Zahăr	mii tone	367,2	110,0
Produse zaharoase	mii tone	140,7	98,5
Produse de patiserie	mii tone	78,7	69,4
Conserve din legume	mii tone	141,7	71,5
Pastă de tomate	mii tone	42,7	108,5
Conserve din fructe	mii tone	79,9	98,0
Cartofi	mii tone	657,6	77,9
Legume - total	mii tone	745,0	74,7
Fructe	mii tone	402,5	125,7
Ouă	mil. buc.	2.692,0	128,0
Bere	mii hl.	12.879,0	94,2
Vin	mii hl.	2.539,0	86,2
Țesături de bumbac şi tip bumbac	mil. mp	79,1	86,0
Țesături lână şi tip lână	mil. mp	13,8	82,8
Țesături mătase şi tip mătase	mil. mp	15,2	72,7

Denumirea produsului	U.M.	Realizări anul 1990	În% față de anul 1989
Perdele	mil. mp	15,4	88,6
Confecții textile	mil. lei	19.188,1	85,4[x)]
Produse tricotate (inclusiv ciorapi)	mil. lei	14.042,1	80,8[x)]
Încălțăminte total	mil. per.	62,3	78,6
Radioreceptoare	mii buc.	354,7	68,6
Televizoare	mii buc.	380,8	120,4
Frigidere şi congelatoare	mii buc.	249,1	125,0
Maşini de spălat rufe	mii buc.	192,6	84,8
Maşini de cusut	mii buc.	31,4	95,4
Aspiratoare de praf	mii buc.	124,3	77,5
Maşini aragaz	mii buc.	234,2	102,6
Maşini şi sobe cu combustibil solid	mii buc.	160,4	78,9
Becuri electrice	mil. buc.	48,3	108,1
Baterii electrice	mil. buc.	40,2	61,5
Vase din tablă emailate	mii buc.	21.787,0	87,2
Autoturisme de oraş	mii buc.	44,9	71,5
Mobilă	mil. lei	7.302,9	101,7[x)]
Cherestea	mii mc	163,0	150,8
Ciment	mii tone	358,5	137,8
Var	mii tone	70,3	98,2
Geamuri	mii mp	5.450,9	118,4
Detergenți	mii tone	85,3	79,9
Lacuri şi vopsele	tone	12.450,7	74,4
Săpun – total	tone	22.037,7	104,8
Anvelope auto	mii buc.	821,4	89,9
Lemne foc	mii tone	2.184,5	119,9
Cărbuni – total	mii tone	1.379,8	57,8
Benzine	mii tone	981,5	228,1
Gaze lichefiate	mii tone	225,8	113,5
Medicamente	mil. lei	5.095,5	97,2[x)]
Tractoare	buc.	3.233	

[x)] Calculat din valori în prețuri comparabile.

Indicele preţurilor de consum al populaţiei în lunile noiembrie şi decembrie, comparativ cu luna octombrie 1990

	Octombrie 1990 = 100	
	Noiembrie	**Decembrie**
PE GRUPE DE PRODUSE ALIMENTARE		
TOTAL MĂRFURI ALIMENTARE	120,4	126,5
Cereale, produse de morărit şi panificaţie	106,0	107,3
- din care: – pâine	100,0	100,5
– produse de franzelărie	101,9	101,8
– specialităţi de panificaţie	148,7	147,5
Cartofi	109,5	113,4
Legume şi conserve de legume	117,0	135,5
Fructe, struguri, citrice	127,8	141,8
Ulei, slănină, grăsimi	100,2	100,0
Carne, preparate, conserve din carne	105,8	103,9
Peşte şi conserve de peşte	101,1	103,0
Lapte, brânzeturi, unt şi îngheţată	104,0	111,6
Ouă	122,7	132,9
Compot de fructe, dulceaţă, gem	118,4	139,3
Miere de albine	127,6	163,7
Zahăr şi produse zaharoase	125,,4	127,2
Din care: – zahăr rafinat	100,0	100,0
– produse zaharoase	188,5	194,5
Cacao şi cafea	94,4	92,9
Băuturi nealcoolice	116,9	157,7
Bere, vin, alte băuturi alcoolice	229,2	241,7
Alte produse alimentare	164,3	197,9
PE GRUPE DE PRODUSE NEALIMENTARE		
TOTAL MĂRFURI NEALIMENTARE	124,7	159,9
Îmbrăcăminte	107,6	144,5
Încălţăminte	132,4	186,0
din care: – din piele naturală	143,6	202,6
- pentru bărbaţi	160,4	235,7
- pentru femei	142,1	204,7
- pentru copii	103,6	101,5

	Octombrie 1990 = 100	
	Noiembrie	**Decembrie**
– din înlocuitori, fețe textile, cauciuc, mase plastice	111,1	154,6
Produse de uz casnic	150,0	244,6
din care: – mobilă	189,6	277,0
Articole chimice	104,8	125,3
Produse culturale, sportive	134,3	142,0
Articole de igienă, cosmetice, şi medicale	112,8	123,9
Combustibili, lubrefianți	101,8	101,8
Tutun, țigări, chibrituri, accesorii	169,0	177,8
Materiale de construcții şi instalații	171,4	215,0
PE GRUPE DE SERVICII		
TOTAL SERVICII	127,0	128,3
Confecționat, reparat şi curățat	148,2	153,4
din care: – îmbrăcăminte	141,5	154,6
– curățătorii	181,5	175,8
– încălțăminte	150,8	158,5
– mobilă	171,7	142,4
Alte servicii cu caracter industrial	124,6	132,0
Manoperă pentru construcții noi şi reparații	137,3	138,0
Chirie	100,0	100,0
Energie electrică	100,0	100,0
Gaze, încălzire centrală	100,0	100,0
Apă, canal, salubritate	157,6	158,2
din care: – apă potabilă	148,4	152,8
– canalizare	157,6	154,8
– gunoi menajer	166,8	167,1
Cinema, teatre, muzee, meditații	140,1	141,2
Reparații auto, electronice şi lucrări foto	158,7	167,7
din care: – auto	177,2	183,5
– electronice	139,8	152,8
– foto	133,5	139,1
Îngrijire medicală	103,3	106,0
Igienă şi cosmetică	145,8	154,8
din care: – frizerie bărbați	159,0	174,6
– coafură femei	140,9	146,1

	Octombrie 1990 = 100	
	Noiembrie	**Decembrie**
Transport urban	178,5	177,3
din care: – exclusiv abonamente	185,8	184,6
– abonamente	100,0	100,0
Alte feluri de transport	218,6	218,6
din care: – CFR	229,8	229,8
– abonamente CFR	100,0	100,0
– rutier	164,9	162,5
– abonamente auto	100,0	100,0
– aerian	220,0	220,0
– fluvial	291,1	292,4
Poşte, telefon, telegraf	100,0	100,0
Locuințe și alte construcții	147,5	183,2
Alimentație publică	111,9	118,0
Alte servicii	151,0	151,0
din care: – plata cazării în unități hoteliere	213,5	205,6

Numărul întreprinzătorilor particulari autorizați
în baza Decretului-lege nr. 54/1990 înființați până la data de 17.XII.1990

	TOTAL	Din care			
		Întreprin-dere mică	**Asociație lucrativă**	**Asociație familială**	**Persoană in-dependentă**
TOTAL GENERAL	97.499	23.026	3.996	20.045	50.423
I. PRODUCȚIE-COMERȚ - total	32.850	7.023	940	12.097	12.790
II. SERVICII – total	64.649	16.003	3.056	7.948	37.642

Notă: Datele prezentate au fost extrase din *Buletinul de informare publică al Comisiei Naționale pentru Statistică*, nr. 12/1990.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

EVOLUȚIA ECONOMIEI AMERICANE LA SFÂRŞITUL ANULUI 1990

1. Situația conjuncturală a economiei americane la sfârşitul anului 1990

La începutul lunii ianuarie 1991 Administrația Preşedintelui Bush – prin dl. Michael Boskin, Chairman al consilierilor economici – a recunoscut oficial că economia SUA se află în recesiune, existând o scădere a produsului național brut cu 3,4% în trim. IV 1990 şi cu 1,3% în trim. I 1991, după care se aşteaptă o creştere între 0,3-1,0% în trim. II 1991, 2,0% în trim. III şi 2,8% în trim. IV 1991. Ultimele rapoarte date publicității, cuprind date referitoare la lunile noiembrie şi decembrie 1990, precum şi unele evenimente recente, conturează imaginea unei îngrijorări crescânde a oficialităților privind deteriorarea stării economice şi, în consecință, o mai mare disponibilitate în adoptarea unor măsuri care să stopeze cursul descendent al acesteia.

Rata şomajului a crescut la 6,1% în decembrie, de la 5,9% în noiembrie, fiind cea mai mare rată înregistrată din iunie 1987. Efecte economice majore ale şomajului se fac constatate în reținerea consumatorilor privind achiziționarea de mărfuri şi servicii, precum şi în scăderea încasărilor pentru bugetul federal provenind din taxele asupra venitului.

Vânzările cu amănuntul au scăzut în luna noiembrie cu 0,1%, şi aceasta în pragul sezonului-cheie al vânzărilor prilejuite de sărbătorile de iarnă, fiind prima scădere lunară înregistrată în 1990, în condițiile în care consumul reprezintă primul factor, ca pondere, în susținerea creşterii produsului național brut. Vânzările de autovehicule au scăzut în anul 1990 cu 5,1% față de 1989, situându-se la nivelul cel mai scăzut, înregistrat în anul 1983, cheltuielile în sectorul construcțiilor atingând în noiembrie nivelul cel mai scăzut din ultimii doi ani. Este însă de remarcat că, în luna noiembrie au scăzut şi vânzările, în magazinele de mărfuri generale, cu 0,4% față de luna octombrie.

Deficitul comercial în luna octombrie 1990 a atins cea mai mare valoare din ultimii doi ani şi jumătate (11,6 mild. dolari), în condițiile în care

exportul, al doilea factor de creştere ca pondere, a înregistrat un spor de numai 8,6% (34,77 mild. dolari), față de 12,2% (46,38 mild. dolari) creşterea importului.

Deficitul comercial accentuează presiunile asupra dolarului, în continuă scădere față de alte valute (Indexul J.P. Morgan, luând în considerare 15 valute liber convertibile arată o depreciere a valorii dolarului cu 6% de la începutul anului 1990), în timp ce creşterea importurilor este de natură să adâncească recesiunea, menținând o rată înaltă a şomajului şi o tensiune concurențială deosebită.

Din ianuarie până în noiembrie 1990 55.000 de companii s-au declarat în faliment cu un debit echivalent cu 1,1% din produsul național brut. Rata înaltă a falimentelor dau naştere temerii că recesiunea se poate transforma în depresiune, punând în alarmă mecanismul financiar-bancar, care şi aşa este suprasolicitat, şi acționează cu prea multă prudență, neîndeplinindu-şi rolul de susținător activ al dezvoltării economice.

Fondurile mobilizate în scopuri investiționale au înregistrat în 1990 cea mai mare pierdere din ultimii 16 ani, iar rata medie a profitului rambursat – de 6,27% – a fost cu foarte puțin superioară ratei medii a dobânzilor realizate pentru depunerile în conturi bancare (6,16%).

În trim. III 1990 investițiile străine în SUA au înregistrat o scădere netă de 2,4 mil. dolari, în contrast cu trimestrul corespunzător al anului precedent când investițiile străine în SUA înregistrau o creştere netă de 5,8 mild. dolari. Ca urmare a scăderii cererii, ascuțirii concurenței şi lipsei de fonduri disponibile, comenzile pentru bunuri manufacturate înregistrează scăderi importante, iar evoluția prețurilor a luat o turnură deflaționistă. Urmărindu-se scăderea stocurilor în rețelele de desfacere, comenzile către producători au scăzut cu 5,9% în noiembrie (scăderea fiind cu 10,2% la bunurile de folosință îndelungată), lăsând puține speranțe într-o îmbunătățire rapidă a situației economice.

Indexul de creştere al prețurilor principalelor produse se aşteaptă să marcheze – pentru prima oară în decembrie 1990 (date oficiale nefiind încă publicate) – o scădere cu 0,2%, atribuită scăderii prețurilor produselor energetice şi alimentare, în timp ce prețurile produselor nesupuse influenței variației de preț a produselor energetice înregistrează o creştere modestă de numai 0,2% în decembrie, după o creştere de 0,3% în noiembrie.

În primele 11 luni ale anului 1990 rata inflației, măsurată pe creşterea prețurilor bunurilor de consum, a fost de 6,4% (pe o bază anuală), față de 4,6% în 1989, diferența atribuindu-se aproape integral creşterii prețurilor

produselor energetice. Ca urmare a acestei situații a devenit clar că lupta împotriva recesiunii reprezintă obiectivul prioritar al organismelor guvernamentale şi private cu rol regulator în economie.

La 19 decembrie 1990 The Federal Reserve a redus rata de scont (discount rate) de la 7,0 la 6,5% ceea ce a determinat în scurt timp scăderea ratei dobânzilor la împrumuturile pe termen scurt între marile bănci (federal founds rate) sub 7,25% iar cu începere din 2 ianuarie scăderea ratei dobânzilor la împrumuturile acordate principalelor firme comerciale de către marile bănci (prime rate) de la 10,0 la 9,5%.

Uşurarea condițiilor de creditare este de aşteptat să impulsioneze investițiile şi creşterea cheltuielilor de consum, ducând la înviorarea economiei. Îngrijorarea persistă însă, deoarece pe fondul unei economii slăbite pot apărea reacții greu previzibile şi controlabile. În acest context este de semnalat promptitudinea cu care The Federal Deposit Insurance Corp şi The Federal Reserve au intervenit pentru îndepărtarea urmărilor falimentului lui Bank of New England, al treilea mare faliment bancar din 1980 încoace, în SUA. Scopul declarat al acestei intervenții a fost mărirea încrederii în sistemul bancar şi prevenirea unei crize bancare majore care s-ar putea produce pe fondul slăbirii lichidităților în circuitul bancar ca urmare a blocării fondurilor în investiții imobiliare falimentare.

2. Previziuni asupra evoluției recesiunii

Există o largă diversitate de opinii ale experților cu privire la evoluția pe termen scurt a recesiunii şi căile depăşirii acesteia. Întrebările la care se încearcă să se răspundă se referă la durata şi amploarea recesiunii, sectoarele cele mai afectate şi măsurile ce ar trebui întreprinse de guvern pentru diminuarea efectelor negative şi preîntâmpinarea unei evoluții nedorite.

Procedând cu oarecare artificialitate se pot distinge trei categorii de păreri: punctul de vedere oarecum convențional, împărtăşit şi de Casa Albă, că greul a trecut şi economia se va reînviora la sfârşitul primăverii şi previziunile unei minorități mai pesimiste, că recesiunea poate fi mai de lungă durată şi mai grea decât se estimează în general, luându-se în considerare fie unele condiții economice deosebite, fie evaluarea impactului unui război de durată în Golful Persic.

Prima categorie considera recesiunea ca o corecție necesară a exceselor economice ale deceniului ‘80-‘90 cu o scădere a creşterii de până la 2% în trim. IV 1990, urmată de o relansare treptată a activității economice în 1991. Factorii care vor lucra în sensul recuperării dinamismului economic

sunt: tendința de scădere a ratei dobânzilor, un război scurt în Golful Persic urmat de revenirea prețurilor țițeiului la nivelul avut înaintea declanșării crizei, menținerea dinamismului exporturilor, creșterea cererii de consum intern, în primul rând ca urmare a încrederii sporite a consumatorilor și, în al doilea rând, datorită faptului că nivelul stocurilor este la limita minimă. Este asertată în continuare ideea că sectorul imobiliar va avea o recuperare mult mai dificilă și mai lentă.

Un grup de economiști, subliniind faptul că această recesiune se dezvoltă în alte condiții decât cele precedente (74-75 și 81-82), introduc în ecuație elemente cu un grad mai mare de incertitudine și, implicit, de pesimism. Se are în vedere, în special, fragilitatea sistemului bancar, lipsa acută de lichidități, scăderea valorii bunurilor imobiliare ale corporațiilor și individualilor în combinație cu un nivel înalt al datoriilor.

Câteva date ar putea contura mai concret acest punct de vedere.

Această recesiune pare atipică, deoarece ea nu are la bază niciun volum excesiv al stocurilor de mărfuri (în noiembrie stocurile de mărfuri se aflau la un nivel de 378,24 mild. dolari, reprezentând necesarul pentru consum pe 1,4 luni), nicio creștere excesivă a prețurilor sau inflației ca urmare a presiunii exercitată de creșterea prețurilor produselor energetice (rata inflației măsurată pe creșterea prețurilor bunurilor de consum fiind doar de 6,4% pe primele 11 luni în 1990, față de 4,6% în 1989). Construirea în ultimii ani a unei suprastructuri de angajamente financiare bazate pe gajarea valorilor imobiliare, urmată de scăderea cu aproape 25% a acestor valori în 1989/1990, chiar sub nivelul balanței ipotecare, precum și utilizarea a cca 60% din câștiguri pentru plata datoriilor acumulate (de două ori mai mult decât în decada 70-80) a condus la o lipsă de lichidități disponibile și o creștere a prudenței angajării acestora, de la nivelul băncilor care au ridicat rata dobânzii și au limitat finanțarea investițiilor, până la nivelul companiilor care au redus drastic stocurile și comenzile și la cel al consumatorilor, care au restrâns cumpărarea de locuințe și bunuri de folosință îndelungată cu mai mult de 12% în 1990 față de 1989.

Apariția recesiunii și afectarea, în special, a sectorului serviciilor (financiar-bancar, desfacerea cu amănuntul) este ilustrată și de creșterea spectaculoasă a falimentelor în sectorul serviciilor (cu peste 19% în ultimele 11 luni), unele înregistrări sub protecția Capitolului 11 privind companii de răsunet: First Republic Bancorp, Bank of New England, Easter Airline, PAN AM, Macy's.

Plecând de la premisele dezvoltării atipice ale acestei recesiuni şi ale existenței unor elemente cu grad mare de incertitudine, precum şi de la opinia că trim. IV 1990 a înregistrat deja o diminuare cu cca 4% a produsului național global, având în vedere tendința de creştere a ratei şomajului peste 7%, a taxelor federale cu 21 mild. dolari şi a taxelor percepute de unele state cu încă 10 mild. dolari, o parte din experți consideră insuficientă lupta împotriva recesiunii purtată cu mijloacele lui Federal Reserve (controlul ratei dobânzilor) şi cer intervenția mai hotărâtă a statului, în speță sporirea cheltuielilor bugetare pentru programe publice. De altfel, K. Galbraith a afirmat în Senat că, dacă a fost o greşeală purtarea unor uriaşe deficite bugetare de-a lungul unei decade când nu erau necesare, ar fi şi mai eronat să se inverseze politica tocmai când economia este într-o perioadă de recesiune.

Soluția inițierii unor noi reglementări bugetare, care să asigure o sporire considerabilă a consumului, pare însă puțin probabilă în viitorul apropiat, dat fiind că bugetul se află sub presiunea războiului din Golf, estimându-se la 30 mild. dolari costul staționării forței expediționare americane în Peninsula Arabă şi la 2 mild. dolari/zi de conflict operațional. De altfel, surprinzătoarea hotărâre a anulării celui mai mare program al Pentagonului, construcția avionului A-12 (57 mild. dolari) poate fi interpretată şi prin prisma căutării unor soluții pentru cheltuielile militare operaționale în exces.

Cea de a treia grupă de economişti care analizează evoluția recesiunii au în vedere, în mod deosebit, influența negativă pe care ar putea eventual să o aibă un război prelungit în Golful Persic. Creşterea prețurilor țițeiului spre 40 dolari pe baril înseamnă scăderea cu 1% a creşterii economice. Impactul asupra prețurilor ar forța Federal Reserve să-şi suspende eforturile îndreptate spre scăderea ratei dobânzilor, iar împrumuturile externe ale SUA pentru acoperirea deficitului bugetar ar acționa în sensul măririi acesteia.

Aşa cum am arătat de la început, primul scenariu privind evoluția recesiunii este – în general – acceptat, însă o parte din amendamentele pe care încearcă să le introducă cea de-a doua grupă de experți în vederea redresării economiei s-ar putea, de asemenea, să aibă câştig de cauză. Estimarea de către The Federal Deposit Insurance Corp. a unei pierderi de 5 mild. dolari din fondul de protecție a depozitelor bancare, ca urmare a falimentelor estimate în anul 1991 şi criza din sistemul de economii şi împrumuturi, sunt fenomene care, pe fondul recesiunii, se pare că vor

determina intervenția mai profundă a statului în mecanismul economic, Casa Albă urmărind crearea unui sistem supra-regulator al băncilor, asociațiilor de economii şi a altor servicii financiare.

Şi încă o precizare. În SUA, recesiunea este definită oficial ca evoluția în două trimestre consecutive spre restrângerea (micşorarea) creşterii economice. Ca urmare, este recunoscută după 6 luni de restrângere a produsului național global. Această definiție nu satisface, în totalitate, unele foruri americane acreditând ideea unor precizări. Astfel, prin legea Cramm Rudman se prevede posibilitatea renunțării la limitarea deficitului bugetar în caz de recesiune, adică în cazul când în două trimestre consecutive creşterea reală este sub 1% sau se înregistrează o creştere negativă pe o anumită perioadă de timp.

Biroul Național de Cercetări Economice (The National Bureau of Economic Research), prestigioasa instituție privată socotită ca un arbitru în probleme economice controversate, defineşte recesiunea ca pe o perioadă de recidivă a declinului în producția totală, venituri, utilizarea forței de muncă şi comerț, perioada întinzându-se uzual între 6 luni şi un an şi fiind marcată, printr-o largă răspândire a contractelor în principalele sectoare economice.

Alen Greenspan, Chairman la The Federal Reserve System, principalul organism federal de control financiar-monetar, propunând ca scop prioritar al acestei instituții controlul inflației, defineşte recesiunea ca pe o cumulare a restrângerii activității economice şi nu ca pe o simplă restrângere măsurată timp de câteva luni asupra produsului național global, indicator a cărui valoare poate fi schimbată de Departamentul Comerțului cu prilejul revizuirilor statistice periodice.

ECOMOND DATA NR. 9/1990

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

- CIDE – Serviciul PREDIF -

Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe

Denumire produs		Nov. 1990 Nov. 1990	Dec. 1990 Dec. 1990	Variație %
C02A COSITOR 99,75% MIN	$/tonă	6.132,86	5.703,18	-7,01
C02G PLUMB 99,97% MIN	$/tonă	702,23	626,64	-10,77
C02C CUPRU GRAD A	$/tonă	2.589,81	2.492,57	-3,76
C025 NICHEL	$/tonă	8.583,57	8.116,47	-4,86
CM22 ALUMINIU PRIMOR 99,7%	$/tonă	1.604,48	1.522,94	-5,09
CZ21 ZINC 99,995% MIN	$/tonă	1.277,86	1.265,94	-0,94
CM2R ARGINT	$/kg	134,29	130,99	-2,46
C02M AUR LINGOURI	$/kg	12.278,39	12.119,23	-1,30
C030 OȚEL BETON	$/tonă	330,53	323,60	-2,10
C031 OȚEL COMERCIAL	$/tonă	346,13	346,13	+0,00
C033 PROFILE IPN UPN SECȚIUNE 600 mm	$/tonă	385,13	385,13	+0,00
C034 TABLĂ GROASĂ PESTE 10 mm	$/tonă	409,50	409,50	+0,00
C035 TABLĂ MEDIE 3-1 mm	$/tonă	399,75	399,75	+0,00
C036 TABLĂ SUBȚIRE LAMINATĂ LA RECE	$/tonă	309,57	358,31	+15,74
C038 BANDĂ LAMINATĂ LA CALD, RULOURI	$/tonă	344,18	329,07	-4,40
C037 TABLĂ ZINCATĂ 17-20 gr. ÎN RULOURI	$/tonă	565,75	565,00	-0,14
C0MM BENZINĂ CO 98/99, 0,25g/l Pb	$/tonă	315,73	255,81	-18,98
C00F NAFTA	$/tonă	308,80	265,15	-14,14
C008 MOTORINĂ 53-57 ID	$/tonă	299,50	272,24	-9,11
C00B PĂCURĂ 1% SULF	$/tonă	145,22	145,66	+0,30
C00D PĂCURĂ 3,5% SULF	$/tonă	135,90	141,50	+4,12
C012 CAUCIUC NATURAL RSS NR. 1	$/tonă	904,73	895,57	-1,02
C017 CAUCIUC NATURAL RSS NR. 5	$/tonă	797,06	784,64	-1,56
C040 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 26,3 kg/buc. şi peste	$/tonă	1.828,75	1.855,00	+1,43
C043 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 24 kg/buc. şi peste	$/tonă	1.488,50	1.441,00	-3,20
C064 PORUMB AMERICAN GALBEN NR. 3	$/tonă	116,60	121,53	+4,22

Denumire produs		Nov. 1990 Nov. 1990	Dec. 1990 Dec. 1990	Variație %
P060 LÂNĂ SPĂLATĂ MERINOS FIN 19 microni	$/tonă	10.499,77	10.522,00	+0,21
P063 LÂNĂ SPĂLATĂ COMEBACK 25 microni	$/tonă	4.448,78	4.443,72	-0,12
C050 LÂNĂ TOPSURI MERINOS 70 'S MEDIU	$/tonă	10.069,44	10,194,50	+1,24
C053 LÂNĂ TOPSURI CROSSBRED 58 'S SUPER	$/tonă	5.873,62	5.936,36	+1,06
C055 BUMBAC AMERICAN MEMPHIS M 1 3/32 inch	$/tonă	1.819,68	1.862,92	+2,37
C060 GRÂU AMERICAN ROŞU DE IARNĂ NR. 2	$/tonă	93,17	93,81	+0,68
C063 PORUMB AMERICAN GALBEN NR. 2	$/tonă	88,86	92,46	+4,05
C090 ZAHĂR DIN TRESTIE, BRUT	$/tonă	259,78	249,09	-4,12
C092 ZAHĂR RAFINAT	$/tonă	308,86	305,40	-1,13
C101 CAFEA ROBUSTA	$/tonă	1.122,66	1.216,19	+8,33
C103 CACAO ACCRA GHANA	$/tonă	1.326,73	1.222,34	-7,87
C072 ULEI FL. SOARELUI 2% ACIZI GRAŞI, ORICE ORIGINE	$/tonă	498,63	509,86	+2,25

Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fişier PREX.

Evoluția indicilor prețurilor de export ai RFG

Denumire produs	Aug. 1990 Aug. 1990	Sep. 1990 Sep. 1990	Varia- ție%
A. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCȚIILOR DE MAŞINI			
I003 MAŞINI UNELTE PENTRU PRELUCRAREA METALELOR PRIN AŞCHIERE	124,70	124,80	+0,08
I004 STRUNGURI ŞI STRUNGURI AUTOMATE	127,40	127,60	+0,15
I005 MAŞINI DE FREZEAT	119,20	119,20	+0,00
I128 MAŞINI DE ŞLEFUIT, LAPUIT ŞI POLIZAT	127,80	127,80	+0,00
I022 POMPE HIDRAULICE	115,60	115,90	+0,25
I029 MAŞINI AGRICOLE	109,30	110,20	+0,82
I030 TRACTOARE	109,00	109,00	+0,00
I056 ARMĂTURI	109,60	109,60	+0,00
I062 AUTOTURISME	106,60	106,70	+0,09
I063 AUTOTURISME PÂNĂ LA 1,5 L CAPACITATE CILINDRICĂ	106,70	106,70	+0,00
I064 AUTOTURISME PESTE 1,5 L CAPACITATE CILINDRICĂ	106,60	106,70	+0,09
I066 AUTOCAMIOANE FURGONETE	114,10	114,30	+0,17
I073 MOTOARE ŞI GENERATOARE ELECTRICE	117,90	117,90	+0,00
I079 CABLURI	115,50	116,60	+0,95

Denumire produs	Aug. 1990 Aug. 1990	Sep. 1990 Sep. 1990	Varia-ție%
I088 FRIGIDERE	102,20	102,20	+0,00
I097 APARATE RADIO	93,20	93,20	+0,00
I098 TELEVIZOARE	85,80	85,60	-0,24
I091 CORPURI ELECTRICE DE ILUMINAT	118,40	118,40	+0,00
I093 LĂMPI DE DESCĂRCARE	95,40	95,20	-0,21
B. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CHIMICE			
I501 ANVELOPE	95,50	95,50	+0,00
I502 PRODUSE ANORGANICE	89,20	89,90	+0,78
I503 PRODUSE ORGANICE	85,50	85,80	+0,35
I504 MATERIALE PLASTICE ŞI CAUCIUC SINTETIC	95,70	96,30	+0,62
C. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI TEXTILE ŞI CONFECŢIILOR			
I546 FIRE TEXTILE	92,80	93,50	+0,75
I547 Filamente celulozice şi sintetice	93,40	93,80	+0,42
I549 Fire de lână	97,60	99,60	+2,04
I550 Fire de bumbac	85,60	86,60	+1,16
I553 Ţesături din fibre chimice	102,80	102,80	+0,00
I554 Ţesături din fire filament sintetice şi celulozice	104,00	104,50	+0,48
I555 Ţesături de lână	104,10	104,10	+0,00
I556 Ţesături de bumbac	114,30	114,30	+0,00
I558 Tricoturi din fibre şi filamente sintetice	103,50	103,50	+0,00
I559 Tricoturi din bumbac şi lână	103,20	103,20	+0,00
I566 Îmbrăcăminte exterioară din tricot	113,10	113,60	+0,44
I567 Îmbrăcăminte exterioară tricot din fibre chimice	110,30	109,50	-0,73
I569 Îmbrăcăminte exterioară tricot din bumbac	116,20	111,30	-4,22
I572 Lenjerie tricotată	109,40	109,60	+0,18
I573 Covoare şi acoperitori textile	97,40	97,50	+0,10
D. PRODUSE DIN DOMENIUL PIELĂRIEI ŞI ÎNCĂLŢĂMINTEI			
I537 Piei fine	97,70	98,00	+0,30
I538 Articole din piele, inclusiv confecţii din piele şi încălţăminte	107,40	107,40	+0,00
I539 Articole din piele, exclusiv confecţii din piele	112,10	112,10	+0,00
I540 Încălţăminte	105,20	105,30	+0,09
E. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI LEMNULUI			
I577 Cherestea	115,90	115,80	-0,09
I579 Celuloză din lemn	92,40	87,20	-5,63
I583 Hârtie brută sau neînnobilată	103,40	102,90	-0,49
I584 Hârtie de scris şi tipar	101,20	100,30	-0,89
I585 Hârtie kraft şi pentru ambalaje	99,90	100,80	+0,90
I586 Carton brut sau neînnobilat	92,80	92,80	+0,00

Denumire produs	Aug. 1990 Aug. 1990	Sep. 1990 Sep. 1990	Varia-ție%
I587 Hârtie şi carton cretat, hârtie pergaminată	95,60	95,10	-0,53
I588 CONFECȚII DIN HÂRTIE ŞI CARTON, TIPĂRITURI	105,00	105,20	+0,19
F. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI MATERIALELOR DE CONSTRUCȚII			
I609 CIMENT ŞI VAR	103,80	103,80	+0,00
I610 CERAMICĂ TEHNICĂ ŞI SANITARĂ	110,30	110,40	+0,09
I611 PLĂCI CERAMICE ŞI CERAMICĂ DE CONSTRUCȚII	107,20	107,20	+0,00
I612 STICLĂ PLANĂ	113,10	113,10	+0,00
G. PRODUSE DIN DOMENIUL AGROALIMENTAR			
I509 ANIMALE VII	85,10	84,80	-0,36
I510 CARNE ŞI PRODUSE DIN CARNE	98,10	96,90	-1,23
I511 Carne de vită, inclusiv preparate	94,40	94,10	-0,32
I512 Carne de porc, inclusiv preparate	106,90	100,30	-6,18
I513 Preparate din peşte	122,20	126,90	+3,84
I514 LAPTE, PRODUSE LACTATE, OUĂ	94,00	94,20	+0,21
I515 Lapte lichid şi praf	90,40	91,30	+0,99
I516 Brânzeturi	103,60	103,60	+0,00
I521 Sroturi	64,90	67,00	+3,23
I522 Preparate furajere	90,60	89,60	-1,11
I526 LEGUME ŞI FRUCTE PROASPETE ŞI CONSERVATE	107,80	140,20	+30,05
I527 ZAHĂR ŞI DULCIURI	98,20	97,00	-1,23
I528 BĂUTURI ALCOOLICE	94,80	94,70	-0,11
I531 Vin	83,80	83,60	-0,24
I534 PRODUSE DIN TUTUN	122,50	122,20	-0,25

Notă: Având în vedere că indicii sunt calculați pe baza prețurilor exprimate în mărci vest-germane, variația prețurilor în dolari SUA se va determina cu ajutorul coeficientului de apreciere sau depreciere a mărcii față de dolar în perioada respectivă.

Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fişier PREX; date preluate după publicația PREISE, Fachserie 17, Statistische Bundesamt Wiesbaden.

Evoluția mărcii vest-germane față de dolarul SUA

Cotații: 1 dolar = n unități naționale

Denumire valută	Aug. 1990 Aug. 1990	Sep. 1990 Sep. 1990	Variație%
DMK0 MARCA VEST-GERMANĂ	1,5698	1,5698	+0,00

Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fişier VALEX.

- CIDE – PREDIF -

Evoluția cursurilor valutare (medii lunare)

Bursa valutară de la Londra

Cotații: 1 dolar = n unități naționale

Denumire valută	Nov. 1990	Dec. 1990	Variație%
STG0 LIRA STERLINĂ (a)	1,9659	1,9246	+2,10
DMK0 MARCA VEST GERMANĂ	1,4824	1,4950	+0,84
SFR0 FRANC ELVEȚIAN	1,2540	1,2783	+1,93
DFL0 GULDEN OLANDEZ	1,6719	1,6860	+0,84
BFRC FRANC BELGIAN C (b)	30,5626	30,8639	+0,98
BFRF FRANC BELGIAN F (c)	0,0000	0,0000	
FFR0 FRANC FRANCEZ	4,9906	5,0745	+1,68
LIT0 LIRA ITALIANĂ	1114,5263	1126,3889	+1,06
YEN0 YEN JAPONEZ	128,9000	133,4972	+3,56
DKR0 COROANĂ DANEZĂ	5,6836	5,7569	+1,28
NKR0 COROANĂ NORVEGIANĂ	5,7900	5,8611	+1,22
SKR0 COROANĂ SUEDEZĂ	5,5520	5,6183	+1,19
SCHA ŞILING AUSTRIAC	10,4253	10,4994	+0,71
PORT ESCUDO PORTUGHEZ	130,2909	132,2112	+1,47
SPAI PESETA SPANIOLĂ	93,5952	95,2293	+1,74
FINL MARCA FINLANDEZĂ	3,5522	3,6059	+1,51
GREE DRAHMA GRECEASCĂ	151,9367	155,4589	+2,31
CAN0 DOLAR CANADIAN	1,1628	1,1597	-0,26
AUST DOLAR AUSTRALIAN	1,2953	1,3031	+0,60
NEWZ DOLAR NOUA ZEELANDĂ	1,6310	1,6728	+2,56
LIBL LIRA LIBANEZĂ	0,0000	0,0000	
SAAR RYAL ARABIA SAUDITĂ	3,7498	3,7475	-0,06
SING DOLAR SINGAPOREZ	1,7063	1,7256	+1,13
MALL RINGGIT MALAYEZIAN	2,6887	2,7029	+0,52
DHK0 DOLAR HONG KONG	7,8004	7,8019	+0,01
US0I INDICE DOLAR SUA	0,0000	0,0000	

Bursa valutară de la New York

ARGE AUSTRAL ARGENTINIAN	5241,3185	4982,8421	-4,93
VENE BOLIVAR VENEZUELAN	49,3147	49,6947	+0,77

KUWA DINAR KUWAITIAN	0,0000	0,0000	
INDI RUPIA INDIANĂ	17,9586	18,0000	+0,23

Cotații la Moscova

ROUB RUBLA	0,5502	0,5530	+0,50

Unități monetare

DST0 DREPTURI SPECIALE TRAGERE (a)	1,4440	1,4284	+1,08
UC00 UNITATE DE CONT (a)	1,3811	1,3697	+0,82

Notă: Variația se referă la dolarul SUA.

(a) Cotație inversă; (b) Curs comercial; (c) Curs financiar.

Sursa: Banca de date IEM – fişier VALEX.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 3/1991

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Caracteristici ale regimurilor investițiilor externe de capital practicate într-o serie de țări europene occidentale (Sofia ANDREOIU) 54

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Polonia la ora adevărului (Romanița GÂDINCEANU) 110

- Polonia: deocamdată, un milion de şomeri 81
- Polonia: şocul liberalizării prețurilor 83
- Cum trăieşte o familie în Polonia? 85

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Management, conducere modernă sau autocratică (Mihaela MIRON) 87

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

CARACTERISTICI ALE REGIMURILOR INVESTIȚIILOR EXTERNE DE CAPITAL PRACTICATE ÎNTR-O SERIE DE ȚĂRI EUROPENE OCCIDENTALE

Sofia ANDREOIU

I. Definirea investiției externe de capital

Extragem din *Dicționarul juridic de comerț exterior*, Editura Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1986, următoarea definiție a investiției externe: plasarea unui capital în sectorul industriei, agriculturii, comerțului etc. de către o persoană fizica sau juridică în afara granițelor țării de reşedință. Investițiile externe sunt de două categorii: a) *investițiile externe directe* care constau în participarea la capitalul social al unei întreprinderi străine; participarea poate fi minoritară sau majoritară (cazuri în care iau naştere societăți mixte, de regulă de producție şi/sau comercializare) sau să acopere subscrierea în proporție de 100% a capitalului social convenit prin documentele de constituire; participarea poate avea loc fie cu numerar, fie în natura (în acest ultim caz maşinile, utilajele, echipamentele, know-how-ul etc. trebuind să fie evaluate în bani pentru a se putea calcula aportul la capital al părților); b) *investițiile externe de portofoliu* care reprezintă forma indirectă de investiții şi anume achizițiile de hârtii de valoare, în special în acțiuni, precum şi de obligațiuni de stat ori ale societăților comerciale.

II. Scurte informații geografice şi economice asupra țărilor selectate pentru analiză

În mod arbitrar, am ales un număr de şase state europene în vederea analizării regimurilor juridice aplicate de aceste țări investițiilor externe de capital. Acestea sunt Austria, Danemarca, Grecia, Portugalia, Spania şi Turcia. În mod lapidar, câteva date de ordin general despre aceste țări ne arată că majoritatea sunt țări mici sau de mărime medie, cu populație puțin numeroasă, şi cu excepția Turciei, venitul mediu pe locuitor în anul 1988 a fost peste 3.500 dolari SUA. Singurele țări cu o contribuție mare a agriculturii în realizarea venitului național sunt Grecia şi Turcia.

Țara	Supra-fața (km^2)	Populația (mil. loc.) 1988	PNB mil. US $ 1988	PNB/loc. US $ 1988	Ritm creştere% 1980-88	Ponderea (%) agri-culturii în PNB		Consum calorii/zi de loc. 1986
Austria	83.849	7.573	117.644	15.560	1,7	7	3	3.428
Danemarca	43.069	5.133	94.792	18.470	2,3	5	5	3.633
Grecia	131.986	10.003	48.040	4.790	0,1	18	16	3.688
Portugalia	92.082	10.162	37.260	3.670	1,9	...	9	3.151
Spania	504.783	38.997	301.829	7.740	2,0	...	6	3.359
Turcia	700.576	53.772	68.600	1.280	3,0	30	17	3.229

Sursa: *The World Bank Atlas*, 1989.

Din aceste date putem afirma cu certitudine apartenența Turciei la țările în curs de dezvoltare, apartenența Austriei, Danemarcei şi Spaniei la țările capitaliste dezvoltate şi credem că, deşi în aceeaşi din urmă categorie, Grecia şi Portugalia ar putea fi considerate recent industrializate.

III. Strategia atragerii resurselor externe de capital

În lumea contemporană, a revoluției tehnico-ştiințifice şi a interdependențelor profunde, nicio țară din lume, dacă doreşte să aibă o economie competitivă şi o dezvoltare socială civilizată, nu se poate izola, nu-şi poate permite să se dezvolte numai prin eforturi proprii. Politicile economice de închidere, de orientare spre interior, de substituire a importurilor, s-au dovedit şi se dovedesc pentru toate țările care le-au adoptat, dezastruoase.

Izolarea de forțele competiției internaționale, spre deosebire de integrarea în economia mondială, nu a dus decât la ineficientă şi stagnare economică, la probleme acute legate de inflație, şomaj, lipsa materiilor prime, balanța de plați externe, cu consecințe directe în planul vieții sociale, a standardului de viață al populației.

Integrarea în circuitul economic mondial, competitivitatea pe termen lung a unei economii, se realizează pe mai multe căi, una dintre acestea fiind *atragerea de resurse externe de capital.* Prin aceasta se realizează o adevărată transfuzie de tehnologie şi tehnică avansată, se susține ajustarea structurală a producției sociale la cerințele contemporane de dezvoltare, se efectuează absorbția forței de muncă, creşterea productivității, a potențialului de export şi de competitivitate pe noi piețe de know-how etc.

Strategia atragerii resurselor externe de capital pe diferite canale economice are două elemente de bază, care conduc la succesul sau insuccesul obiectivelor acesteia. În primul rând, atitudinea guvernamentală față de atragerea resurselor externe de capital, coroborată cu atitudinea și gradul de intervenție a guvernului, a sectorului de stat în viața economică. În al doilea rând, climatul economic oferit fluxurilor de resurse externe de capital.

Aceste elemente de bază se realizează, în practică, prin existența unui cadru juridic adecvat al investițiilor externe de capital și prin aplicarea efectivă a lui în viață.

A. Atitudinea față de investițiile externe de capital

Regimul investițiilor externe de capital, reglementările și regulile lui, precum și punerea lui în aplicare constituie o reflectare în plan juridic și practic a rolului pe care și-l asumă guvernul în viața economică a unei țări, a intervenției și influenței sectorului de stat în viața economică, a atitudinii guvernamentale față de sectorul privat și în final față de investițiile externe de capital.

În țări cu guvernări democratic parlamentare, cum sunt toate cele șase țări europene alese pentru analiză, rolul și gradul de influență și intervenție a statului în viața economică a țării este bine definit și bine sprijinit pe structurile administrative și juridice și nuanțat prin nivelul de dezvoltare a economiei țării și influența altor factori de ordin local, regional și chiar internațional. Astfel, întâlnim între aceste țări exemple de țări ale căror guverne au adoptat o strategie a trecerii treptate spre o economie de piață, prin reducerea gradului de intervenție a guvernului în economie și privatizarea unei serii de întreprinderi de stat (ca în *Turcia*) sau de reducere și îmbunătățire a rolului statului în economie, îndepărtarea privilegiilor și protecției de care se bucură sectorul de stat, din constituție și stimularea concurenței între sectorul privat și cel naționalizat al economiei (ca în *Portugalia*), țări în care guvernul își asumă un rol activ în formularea politicii economice și exercită un puternic control în economie prin controlul politicii salariilor și al rețelei bancare (*Grecia*) etc., dar și țări în care participarea statului în societăți mixte este considerată ca un vehicul convenabil pentru susținerea absorbției forței de muncă și a restructurării industriei și în care privatizarea diferitelor unități cu participare de stat la capital se efectuează acolo unde se dovedește soluția economică optimă (*Austria*) sau în care, în general, activitățile economice nu sunt supervizate sau controlate de stat, principalul rol al guvernului în economie fiind asigurarea funcționării în

ordine a pieţelor de capital, intervenind activ în finanţarea firmelor cu probleme (*Danemarca*).

În toate aceste ţări, statul deţine monopolul sau participarea majoritară în anumite activităţii economice, în principal în exploatarea şi prelucrarea resurselor naturale, în anumite operaţiuni bancare, asigurări, servicii publice, producţia de armament etc., dar cum, în general, sectorul de stat generează în toate economiile probleme de tipul superechipare, productivitate redusă a muncii, conducere necompetitivă, birocraţie, datorii mari la băncile creditoare ş.a., o serie de monopoluri sunt puse sub semnul desfiinţării (*Austria*, *Turcia*), se duc campanii susţinute împotriva birocraţiei (*Danemarca*, *Portugalia*, *Turcia*) şi politici ferme orientate spre sprijinirea mecanismelor de piaţă şi privatizarea întreprinderilor de stat (*Austria*, *Portugalia, Spania*, *Turcia*).

Ilustrarea acestor afirmaţii se regăseşte în tabelul 1.

1. Ca o consecinţă a atitudinii faţă de sectorul privat şi a influenţei şi gradului de intervenţie a statului în economie, *atitudinea* tuturor guvernelor din ţările avute în vedere, faţă de investiţiile externe de capital se dovedeşte a fi *de atragere şi încurajare*.

a. Această atitudine, prin criteriile cu care operează în atragerea şi încurajarea investiţiilor externe de capital *este nuanţată* în funcţie de nivelul şi obiectivele de dezvoltare ale fiecărei ţări. Astfel, în ţările industrializate, cu sisteme administrativ-politice bine puse la punct, operează câteva *criterii de ordin general* care vizează ocuparea forţei de muncă, majorarea competitivităţii pe termen lung a ţării în circuitul economic mondial, sprijinirea măsurilor antipoluante şi în mod deosebit a eforturilor de cercetare-dezvoltare.

Aceste criterii care stau la baza încurajării şi acceptării în ţară a investiţiilor externe de capital, fără a fi excluse, sunt completate în strategia de atragere a capitalurilor străine. În celelalte ţări şi care au economii recent industrializate (*Grecia*, *Portugalia*) şi chiar în curs de dezvoltare (*Turcia*) prin abordarea cooperării şi asistenţei în domeniul resurselor externe de capital într-o *manieră exhaustivă*, în care investiţiile externe de capital sunt considerate premisă a refacerii şi dezvoltării economiei naţionale; surse de înnoire tehnologică şi iniţiativă economică; sursă de venituri valutare din export şi de substituire a importurilor; mijloc de dezvoltare a regiunilor rămase în urmă ale ţării; mijloc de perfecţionare a calificării forţei de muncă etc.; şi în care criteriile având în vedere aceste considerente sunt de un *ordin* mult mai *detaliat*. (O serie din criteriile care operează în evaluarea atragerii şi acceptării de investiţii externe de capital, în ţările analizate se regăsesc în tabelul 3).

b. Această atitudine de încurajare şi atragere activă a investiţiilor externe de capital se traduce în practică prin *regimuri liberale privind investiţiile externe de capital*.

Există regimuri ale investiţiilor externe de capital nuanţate de la ultraliberale, în care investiţiile externe de capital nu au nevoie de nicio aprobare administrativă pentru a se constitui într-o societate comercială, a funcţiona ş.a.m.d. pe teritoriul ţării gazdă, la regimuri liberale cu anumite rezerve, în care acceptarea investiţiilor externe de capital este în funcţie de anumite criterii corespunzătoare intereselor şi obiectivelor economice ale ţării gazdă şi este conjugată cu recurgerea la anumite instrumente administrative şi de politică economică pentru orientarea fluxurilor de resurse externe de capital către domeniile şi zonele de interes naţional.

Danemarca, ţară puternic dezvoltată, are cel mai liberal regim al investiţiilor externe de capital, între ţările analizate, în cadrul acestui regim nu sunt prevăzute sectoare de activitate economică interzise investiţiilor externe de capital, singurul sector în care sunt introduse restricţii este cel al producţiei de armament unde nu se permite o participare străină integrală (de 100%). De asemenea, deoarece statul are autoritate asupra tuturor resurselor naturale ale ţării, firmele private angajate în exploatări petroliere şi miniere nu sunt excluse, pot funcţiona, dar numai pe bază concesionară, fără să se facă vreo deosebire între investitorul străin şi cel autohton.

Austria, la rândul ei, oferă investitorilor străini un regim fără restricţii sau cu restricţii minime, legate de sectoarele considerate de importanţă naţională şi care sunt interzise investitorilor străini de capital (armament şi explozivi, domeniile în care statul deţine monopolul asupra producţiei: sare, etil-alcool şi tutun). În practică, însă, în ciuda reglementărilor deosebit de liberale şi a acordurilor cu CEE, care interzic intervenţia directă a guvernului în a restricţiona investiţiile, suplimentar faţă de reglementările legale, guvernul mai utilizează uneori tactici indirecte de restrângere a influxurilor de capitaluri străine (ex. refuzul de a acorda autorizaţii de extindere a noilor centre comerciale, aici cantonându-se interesul detaliştilor străini pentru noi investiţii) şi de dirijare a lor cu precădere spre activităţile productive.

O serie din ţările analizate şi-au liberalizat politica lor faţă de investiţiile externe de capital ca urmare a aderării la Comunitatea Economică Europeană, aceasta impunând ţărilor membre eliminarea discriminărilor juridice sau administrative faţă de investitorii comunitari, în cazul în care acest lucru nu ar pune în pericol sănătatea, securitatea şi ordinea publică.

Astfel, luând ca exemplu ultimele trei sosite în Piaţa Comună, în *Spania* nu există sectoare interzise, iar sectoarele în care se impun restricţii

sunt cele considerate de importanță națională; în *Grecia,* se rezervă dreptul guvernului de a respinge propuneri în sectoarele considerate adecvat dezvoltate (dacă nu se propune o producție integral destinată exportului) şi se restricționează numai participarea în sectorul bancar şi cel al serviciilor publice, iar în *Portugalia* interdicțiile (armament, rafinarea țițeiului, petrochimice, metalurgie, siderurgie, servicii publice, exploatarea resurselor naturale nereînnoibile) şi restricțiile sunt, de asemenea, nuanțate în funcție de avantajele speciale pe care le pot aduce aceste investiții în dezvoltarea tehnologică sau în pătrunderea pe noi piețe (tabelul 2).

Interesant, devine, însă, cazul *Turciei*, în care se poate afirma că atitudinea de atragere şi încurajare a investițiilor externe de capital a rezultat în urma schimbării strategiei globale de dezvoltare, survenită după anul 1980. Din experiența acestei țări balcanice, în curs de dezvoltare, care prin noua strategie economică adoptată după anul 1980 a înregistrat succese economice notabile (creşterea PNB de la 4,2% în 1982 la 8% în 1986, majorarea volumului valoric al exporturilor de la 2,9 miliarde dolari SUA în 1979 la 11,7 miliarde în 1988 şi a ponderii producției industriale în exporturile totale de la 35% în 1979 la 77% în 1988) se cuvine să evidențiem politicile economice adoptate care au contribuit la aceste succese şi care au dus la adoptarea unui regim nou, liberalizat al investițiilor externe, care reflectă atitudinea de atragere şi încurajare a investițiilor în țară şi de creare a unui climat economic favorabil acestor investiții. Acestea, alături de obiectivele şi măsurile de punere a lor în aplicare se referă la:

I. Redefinirea rolului guvernului în economie şi programul de privatizare a economiei, cu obiectivele principale: redefinirea rolului guvernului şi limitarea activităților guvernamentale (la apărare, sănătate publică, învățământ, infrastructură, servicii publice) în scopul îmbunătățirii nivelului de trai al populației şi privatizarea sectorului public, prin deschiderea lui atât în fața capitalului privat autohton cât şi internațional.
II. Reducerea intervenției guvernamentale în activitatea economică şi îmbunătățirea climatului economic, prin măsuri care au vizat eliminarea controlului asupra prețurilor şi a programului impus întreprinderilor economice de către stat, liberalizarea comerțului şi a fluxurilor valutare, liberalizarea reglementărilor de import şi export (cu un nivel al protecției vamale şi bugetare a producătorilor locali revăzut şi ajustat continuu) simplificarea procedurilor de acceptare a investițiilor externe de capital, crearea cadrului legal progresiv în domeniul pieței de capitaluri, al investiților externe, zonelor de leasing şi libere.

III. Îmbunătățirea infrastructurii financiare publice şi private permit adoptarea de politici pozitive în ce priveşte dobânzile, pentru a îmbunătăți nivelul economisirilor şi a optimiza alocările de capital, punerea în aplicare a unor cursuri de schimb zilnic ajustabile, realiste în vederea promovării exporturilor şi optimizării distribuției de valute străine, introducerea reformei fiscale pentru a întări finanțarea publică şi în acelaşi timp pentru a îmbunătăți distribuția veniturilor, deschiderea către sistemul bancar internațional etc.

Prin exemplul Turciei am vrut să evidențiem şi faptul afirmat la început că atitudinea guvernamentală față de atragerea de resurse externe de capital se sprijină într-o deosebită măsura pe atitudinea şi gradul de intervenție a guvernului, a sectorului de stat în viața economică.

O atitudine de atragere şi încurajare a investițiilor externe de capital nu se poate baza decât pe liberalizarea şi deschiderea diferitelor sectoare ale economiei în fața inițiativei întreprinzătorilor particulari autohtoni, pe reducerea intervenției guvernamentale în activitățile economice, a birocrației, descentralizarea deciziilor economice şi pe crearea unui cadru legal a unei infrastructuri adecvate care să susțină prin climatul oferit această deschidere.

Rolul primordial al guvernului rămâne asigurarea bunăstării populației țării, a sănătății, securității, educației, serviciilor şi ordinii publice, prin crearea cadrului şi climatului adecvat pentru atingerea acestor scopuri, pentru realizarea creşterii şi dezvoltării economice a țării. Intervenția acestuia în activitățile economice trebuie circumscrisă treptat la sectoarele care privesc direct îndeplinirea acestui rol.

Urmărind gradul de influență în viață economică a sectorului de stat şi în celelalte țări analizate, se observă limitarea intervenției statului în economie la sectoarele amintite mai sus, a monopolului sau a participării sale majoritare într-un număr restrâns de activități economice numai în țările puternic industrializate. În celelalte țări, chiar şi în cazul în care s-au adoptat programe economice care au înclinat balanța în favoarea întreprinderilor particulare, întreprinderile de stat dețin încă o pondere importantă în economie.

O caracteristică interesantă a regimului investițiilor externe de capital adoptat de Turcia este tendința de indigenizare după o anumită perioadă de timp a investițiilor realizate cu capital străin. Astfel, fără să limiteze participarea străină la capital sunt totuşi preferate societățile la care să participe şi capitalul autohton şi, de asemenea, modelele “build-operate-transfer” (BOT), “build-lease-transfer” (BLT) sau “complete-operate-transfer”

(COT) prin care după un număr de ani proprietatea proiectului se va transfera guvernului țării gazdă. Modelul BOT (construiește-exploatează-transferă) poate fi descris pe scurt astfel: un investitor internațional care câștigă licitația, pentru realizarea unui proiect de investiție, va proiecta operațiunea, va aduna și asigura fondurile pentru construirea, deținerea conducerea și administrarea proiectului, contra garanției guvernului gazdă că va prelua produsele uzinei pentru o perioadă de timp (10-15 ani) la un preț plătit pentru produs /serviciu pe timpul respectivei perioade la un nivel suficient să acopere costurile legate de serviciul datoriei, funcționarea și menținerea investiției și să asigure un randament al capitalului care să atragă investitori. La sfârșitul perioadei, când toți banii mobilizați pentru realizarea proiectului au fost returnați și capitalul social (nu mai puțin de 15% din costurile totale ale investiției) a fost repatriat, proprietatea proiectului se va transfera guvernului țării gazdă, fără niciun fel de speze. O entitate adecvată a țării gazdă va dori să investească până la un anumit grad (%) al capitalului social al societății care urmează să se formeze, în vederea achiziționării și operării proiectului. Riscurile de forță majoră din timpul construcției și funcționării sunt în sarcina guvernului gazdă. Plata pentru produsele sau serviciile realizate se va face în devize străine, utilizând același coș de valute care au stat la baza finanțării proiectului.

B. Climatul economic oferit fluxurilor de resurse externe de capital

Gradul în care se lasă atrase resursele externe de capital și calitatea investitorilor străini atrași într-un teritoriu depinde în mare măsură de climatul economic oferit, de condițiile date.

1. Între componentele de bază care concură la crearea unui climat economic favorabil se numără în primul rând *siguranța investițiilor* externe de capital într-un teritoriu, siguranță consfințită în practică printr-o serie de condiții oferite investitorilor străini. Între acestea se numără:

a. *tratamentul egal* față de investițiile autohtone și cele străine de capital (acestea având prin reglementările legale specifice aceleași drepturi cât și obligații);
b. *garantarea transferului profiturilor* și dividendelor și *repatrierea capitalului* în eventualitatea lichidării sau vânzării investiției.

Toate țările analizate oferă, prin regimul investițiilor externe proprii, condiții egale de tratament investitorilor în economia națională, fie ei autohtoni sau străini și le garantează fără restricții (excepție făcând numai

Grecia care favorizează, în acest caz, investitorii care corespund criteriilor de investiție productive și de acordare a stimulentelor) transferul în străinătate a profiturilor și dividendelor și repatrierea capitalului, după îndeplinirea cerinței de plată a impozitelor și de constituire a rezervelor legale.

c. o altă condiție care conferă siguranță investițiilor străine de capital într-o anumită țară este politica de naționalizare adoptată în țara respectivă. În țările analizate, indiferent de regulile specifice adoptate prin care exproprierea poate avea loc, ceea ce se observă este faptul că se practică sistemul plății unei compensații adecvate, prin care firma naționalizată să fie despăgubită, realizându-se și prin această politică un climat de siguranță a investițiilor (tabelul 1);
d. nu în ultimul rând, ca important în crearea unui climat de siguranță se găsește și *participarea unei țări la o serie de acorduri bi și multilaterale și la organizații internaționale.* La nivel bi și multilateral există o serie de înțelegeri, care urmăresc crearea unui cadru favorabil și de siguranță inițiativelor economice și de reglementare în comun a problemelor legate de investițiile externe de capital pe teritoriile țărilor participante, între care amintim: codurile OCDE (ex. "Codul de liberalizare a mișcărilor de capital și a tranzacțiilor invizibile"), acordurile bi și multilaterale în materia investițiilor între diferite țări, a soluționării diferendelor care pot apărea ca urmare a realizării unor investiții străine de capital în anumite țări (Convenția ICSID = International Center for Settlement of Investment Disputes) și a garantării investițiilor (MIGA = Multinational Investment Guaranter Agency) de evitare a dublei taxări, acorduri privind protecția proprietății industriale etc.

2. Între alte elemente care consolidează un climat economic proprice atragerii investițiilor externe de capital într-o țară sunt de mare importanță și:

a. *domeniile de activitate oferite*, prin deschiderea tuturor domeniilor de activitate permise sectorului particular autohton, în fața investițiilor externe de capital (tabelul 2); acest aspect a fost discutat ținând seama de caracterul liberal sau restrictiv al regimurilor investițiilor externe de capital analizate;
b. *nelimitarea cotei de participare* a capitalului străin în diversele proiecte de investiții. Cum se poate vedea din tabelul 2, limitarea cotei de participare a capitalului străin la investiții în țările analizate este strict legată de domeniile de activitate în care este restricționată participarea capitalului străin (Danemarca: producția

de armament; Grecia: domeniul bancar, Portugalia sub rezerva obținerii unor avantaje deosebite în ce privește dezvoltarea tehnologică și pătrunderea pe noi piețe; Spania, Turcia unde se preferă constituirea de societăți la care să participe și capitalul autohton). Celelalte domenii, necuprinse pe lista sectoarelor interzise sau cu restricții sunt deschise participării integrale a capitalului străin.

c. *nerestricționarea participării investitorilor străini la conducerea executivă și tehnică*. Din tabelul 5 se poate observa că niciuna dintre țări nu limitează conducerea societății cu capital străin la naționalii țării gazdă, singurele cerințe exprese legate de conducerea societăților cu capital străin fiind introduse numai de Danemarca (directorii să fie rezidenți în Danemarca sau cetățeni ai țărilor membre - CEE) și Portugalia (directorii rezidenți în țară, cu permis valabil de muncă).

d. *eliminarea birocrației* printr-un cadru organizatoric și mecanisme administrative adecvate.

La acest ultim punct se înscriu cu deosebire țările care au trecut la liberalizarea regimului investițiilor externe de capital prin care au simplificat cât mai mult posibil și procedurile de aprobare a investițiilor externe de capital și de constituire a societăților cu participare străină la capital și au redus verigile administrative implicate în procesul acceptării în țară a investițiilor străine; în toate aceste țări, procesul aprobării investițiilor străine de capital are un caracter automat (*Austria*, *Danemarca*, *Portugalia*, *Spania*) sau semiautomat (*Grecia*, *Portugalia* – pentru investițiile necomunitare, *Turcia*) formalitățile de aprobare nedepășind mai mult de 60 de zile din momentul prezentării cererii, coordonarea și responsabilitățile directe legate de acest proces revenind unei singure instituții care trebuie să rezolve solicitările în termene operative (tabelele 2 și 3). Un exemplu în ceea ce privește crearea unui cadru organizatoric adecvat unei soluționări eficiente și operative a ofertelor de investiții externe de capital îl oferă "Directoratul pentru investiții străine" unica instituție în *Turcia* care îndrumă și ajută investitorii străini în explorarea oportunităților de investiții în țară, primește, verifică și evaluează propunerile de investiții externe, acordă aprobările necesare și emite licențele, permisele, autorizațiile legate de realizarea unei investiții străine, asistă investitorii străini în relațiile cu alte autorități guvernamentale etc. Această instituție este caracterizată în reputata publicație internațională (care oferă informații de afaceri), *Investing, Licensing and Trade*, editată de Business International Corp., drept "una dintre instituțiile care funcționează

cel mai bine în domeniul serviciilor publice" în Turcia. Într-o țară în care tradiția culturală şi geografică precum şi dezvoltarea economică susțin menținerea birocrației şi a lipsei de operativitate în toate domeniile activităților umane, tocmai instituția care are responsabilități unice legate de atragerea investițiilor străine de capital oferă cele mai bune servicii. Acest unic amănunt, în afara studierii politicilor economice adoptate spre dezvoltare şi restructurare economică şi a strategiei de atragere a resurselor externe de capital în realizarea dezvoltării economice, ne arată cât de mare este interesul Turciei de a atrage investiții externe de capital în țară şi de a le utiliza cât mai eficient în realizarea obiectivelor de perspectivă ale restructurării şi dezvoltării economice. Nu trebuie să uităm că liberalizarea regimului investițiilor externe de capital în Turcia nu este o consecință a aderării la CEE (deşi Turcia are cerere de aderare depusă din 1987) ca în cazul celorlalte țări membre CEE (Danemarca, Grecia, Portugalia, Spania), ci a strategiei economice adoptate de a atrage, de a învinge concurența puternică din zonă, de a deveni, prin dezvoltarea sa economică, placă turnantă între Europa, Orientul Mijlociu şi Asia.

Tot în plan administrativ, în toate aceste țări analizate (cu singură excepție, Spania) nu este neglijat un aspect deosebit de important al atragerii resurselor externe de capital şi anume, acela al bunei informări şi asistenței operative asigurate potențialilor investitori prin organizarea de oficii guvernamentale specializate care asistă investitorii în găsirea amplasamentului sau partenerilor de investiții etc., eliminând timpul pierdut, precaritatea informațiilor şi alergătura pe la toate ministerele pentru a afla toate cele necesare inițiativei de a investi. Este demn de semnalat, de exemplu, faptul că într-una din țări, *Portugalia*, pentru facilitatea contactelor şi informării investitorilor străini este dedicată acestui domeniu o broşură bilunară, denumită "Să investim", editată în limba engleză şi germană şi care prezintă cazuri de investiții străine realizate în țară, analizează reglementările noi care apar în domeniu şi întocmeşte liste cu oportunitățile deschise investitorilor străini, în special în proiecte de societăți cu participare mixtă la capital.

De asemenea, lumea oamenilor de afaceri poate obține informații la zi despre condițiile în care se pot realiza relații de afaceri în aceste țări (din săptămânalul *Business Europe* sau *Business International* sau despre situația politică şi economică pe termen mediu în principalele țări europene (prin săptămânalul *European Forecasting Service*) şi ale Orientului Mijlociu, în cazul Turciei (prin *Middle East Forecasting Study*), informații privind

evoluția cursurilor de schimb ale valutelor naționale (în revista bianuală *Cross-Rates*) sau a practicilor renumerării locale în 25 de țări ale lumii (între care şi Danemarca, Grecia, Portugalia, Spania, Turcia în *Position Evaluation and Renumeration Service*) ş.a.m.d. enumerând numai publicațiile internaționale editate de Business International Corp., New York, SUA.

3. Toate țările analizate, interesate să atragă investițiile străine de capital, pentru care concurează puternic cu alte țări europene, măresc gradul de atractivitate a regimului național privind investițiile externe şi prin programe sau reglementări bine puse la punct de *stimulare a investițiilor*. Prin măsurile de stimulare adoptate şi criteriile de acordare a lor diverşilor investitori, aceste reglementări şi programe urmăresc un dublu scop: în primul rând acela de a oferi avantaje pentru a atrage, a stimula investițiile şi în al doilea rând acela de a diviza şi utiliza investițiile în domeniile de activitate şi zonele geografice de interes pentru obiectivele majore ale dezvoltării economiei naționale.

Criterii de atragere şi stimulare a investițiilor externe de capital (Sumar)

Nr. crt.	Criterii	Aus-tria	Dane-marca	Gre-cia	Portu-galia	Spa-nia	Tur-cia
1.	Investiții productive	x	x	x	x	x	x
2.	Promovarea dezvoltării tehnologiilor de vârf, a inovației şi modernizării în industrie	x	x	x	x	x	x
3.	Producție destinată exporturilor		x	x	x	x	x
4.	Crearea de noi locuri de muncă	x	x		x	x	x
5.	Îmbunătățirea şi diversificarea producției industriale – producerea de mărfuri/servicii netradiționale			x	x	x	
6.	Creşterea productivității muncii			x			
7.	Prelucrarea/utilizarea materiilor prime locale			x	x	x	x
8.	Utilizarea surselor alternative de energie; economisirea energiei				x		x
9.	Utilizarea mărfurilor/serviciile locale				x		
10.	Producerea de mărfuri cu valoare mare adăugată la nivel național				x		x
11.	Generare venituri în valută şi substituirea importurilor				x	x	
12.	Dezvoltarea agriculturii			x		x	x
13.	Dezvoltarea regiunilor țării		x	x		x	x
14.	Ridicarea standardului de viață al localnicilor					x	

Nr. crt.	Criterii	Aus-tria	Dane-marca	Gre-cia	Portu-galia	Spa-nia	Tur-cia
15.	Dependență mică de sursele interne de capital				x		
16.	Ridicarea calificării forței de muncă locale				x		x
17.	Pătrunderea pe noi piețe			x	x		x
18.	Nemajorarea volumului poluării industriale		x		x	x	
19.	Sprijinirea eforturilor de cercetare-dezvolare	x	x		x		

Sursa: *Investing, Licensing and Trade*, Business International Corporation, New York, SUA, 1986, 1987.

Criteriile generale de atragere, selectare şi stimulare a investițiilor externe de capital în țările analizate şi redate mai sus ilustrează prioritățile economice de ansamblu avute în vedere în atragerea, stimularea şi orientarea resurselor externe de capital.

Stimulentele acordate în baza acestor criterii (stimulente de natură bugetară-subvenții, financiară-credite în condiții avantajoase, fiscale-reduceri de taxe şi impozite) urmăresc încurajarea activităților de investiții per se, nu persoană fizică sau juridică angajată în aceste activități (această caracteristică este dată de tratamentul egal aplicat investitorilor străini şi autohtoni, regăsit în toate regimurile privind investițiile externe analizate), urmăresc atragerea şi stimularea activităților de investiție prin oferirea de avantaje (în principal reducerea cheltuielilor de investiție şi realizarea unui randament atrăgător al capitalului investit) care să învingă concurența existentă în acest plan.

IV. Concluzii

Din analiza tuturor elementelor caracteristice ale strategiilor privind investițiile externe de capital adoptate în cele şase țări europene analizate se poate afirma faptul că, în condițiile economice contemporane în care țările indiferent de dezvoltarea lor economică, concurează puternic pentru folosirea resurselor externe de capital în dezvoltarea şi propăşirea economică,

1. Atitudinea pe care o adoptă guvernele lor față de aceste resurse este de:
   - atragere şi încurajare;
   - utilizare a acestor resurse în domeniile şi amplasamentele care răspund obiectivelor de dezvoltare, de realizare a competitivității

internaționale și de cucerire a noi piețe de absorbție a forței de muncă locale și a tehnologiilor avansate pe plan mondial.

2. Atitudinea favorabilă privind gradul de deschidere a economiilor naționale, față de fluxurile externe de capital este coroborată cu atitudinea guvernelor față de sectorul privat al economiilor naționale și gradul de influență a sectorului de stat în economie.

3. Atitudinea de atragere și încurajare prezintă diferențieri de nuanță:

- este permisivă, în economiile în care investițiile au atins limite considerate suficiente, ceea ce face necesară punerea accentului pe latura calitativă a eficienței investițiilor externe de capital și nu pe cea cantitativă;
- este activă, vizând atragerea unui volum cât mai mare de resurse externe în vederea suplimentării resurselor proprii limitate, a valorificării resurselor naționale naturale și de forță de muncă;
- și selectivă, în funcție de rezultatele economice previzibile ale investițiilor de sectoarele și zonele (mai puțin dezvoltate, de regulă) în care urmează să se concretizeze investițiile externe de capital, de efectele negative în plan economic (asupra concurenței în unele sectoare ale economiei naționale) și ecologice (respectarea standardelor de poluare a mediului înconjurător)

Toate aceste nuanțe se regăsesc în cazul majorității țărilor analizate, având însă preponderențe diferite în politicile generale urmate în domeniu de statele respective, în funcție de factorii principali ținând de nivelul dezvoltării socioeconomice și de obiectivele pe termen mediu și lung urmărite în acest domeniu.

4. Căile de atragere și cele de utilizare a acestor resurse externe de capital, cadrul legislativ (format din suma reglementărilor legale privind investițiile externe de capital, dar și a altor reglementări de natură economică legate de oferirea unui cadru stabil, sigur și favorabil) și climatul economic oferit, mobilitatea sistemelor și mecanismelor administrative sunt astfel reglementate și puse la punct încât să garanteze succesul proiectelor de investiții acceptate și în final avantaje reciproce, atât pentru investitorii străini cât și pentru dezvoltarea economică și socială a țării.

Tabelul 1

Factori politico-economici care influențează regimul investițiilor externe de capitel într-o țară

Țara	1. Atitudinea față de sectorul privat
AUSTRIA	Sectorul privat este menținut şi sprijinit de către guvern. Proprietatea de stat şi participarea statului în societăți mixte[1] este considerată ca un vehicul convenabil pentru susținerea absorbției forței de muncă şi a restructurării industriei. În acelaşi timp, guvernul va privatiza unitățile economice de stat acolo unde acest lucru se dovedeşte soluția optimă pentru rezolvarea problemelor.
DANEMARCA	Sistemul întreprinderilor private este puternic, politica economică având o puternică orientare spre bunăstarea socială. În general, activitățile economice nu sunt supervizate sau controlate de stat, ducându-se o campanie susținută împotriva birocrației.
GRECIA	Sunt adoptate o serie de măsuri care să stimuleze sectorul privat să investească. În vederea depăşirii problemelor economice ale țării. Se exercită control asupra creditelor acordate pentru constituirea capitalului social şi/sau investire, în scopul evitării utilizării acestora în scopuri speculative.
PORTUGALIA	Climatul față de sectorul privat este extrem de favorabil. Reglementările CEE care prevăd liberalizarea în câteva domenii-cheie ale vieții economice au fost deja adoptate, iar adoptarea este etapizată într-o perioadă de tranziție. Se urmăreşte reducerea şi îmbunătățirea rolului statului în economie, îndepărtarea privilegiilor şi protecției de care se bucură sectorul de stat, din constituția țării şi stimularea concurenței între sectorul privat şi cel naționalizat al economiei.
SPANIA	Guvernul, în general, sprijină întreprinderile private şi investițiile străine în vederea dezvoltării economiei şi a creării de noi locuri de muncă. De asemenea, sprijină puternic mecanismele economiei de piață.
TURCIA	Se experimentează trecerea spre o economie de piață, prin reducerea gradului de intervenție a guvernului în economie şi privatizarea unei serii de întreprinderi de stat.

[1] Societăți mixte – societăți în care participarea de capital este atât publică, cât şi privată.

	2. Atitudinea față de investițiile străine de capital
AUSTRIA	Atitudine pragmatică față de propunerile de investiții străine care vizează crearea de noi locuri de muncă sau introducerea de tehnologii care să contribuie la competitivitatea pe termen lung a țării. Sunt oferite stimulente generoase și subvenționarea activităților de cercetare-dezvoltare.
DANEMARCA	Atitudine de atragere a unui volum important de investiții străine. A extins tratamentul aplicat investitorilor din CEE și celor din afara comunității, conform "Codului OCDE asupra mișcărilor de capital".
GRECIA	Guvernul încurajează activ înființarea de societăți cu capital străin considerând cooperarea și asistența în domeniul resurselor externe de capital drept o premisă a refacerii economiei naționale. Totuși, autoritățile locale și guvernamentale adoptă un stil de muncă birocratic și îngust în interpretarea reglementărilor privind investițiile.
PORTUGALIA	A fost adoptat un nou "Cod al investițiilor externe" (august 1986), reflectând liberalizarea mișcărilor de capital și valutare și a drepturilor de a înființa societăți cu capital străin, stimulente mai simple și mai atractive acordate investitorilor, eliminarea amânărilor birocratice printr-un sistem de autorizare semi-automat. Portugalia este deosebit de interesată în atragerea de capital străin pentru care concurează puternic cu alte țări sud-europene și cu Irlanda.
SPANIA	Guvernul a introdus o serie de măsuri menite să liberalizeze și să ofere o mai mare flexibilitate regimului investițiilor străine pentru a face mai atractivă participarea investitorilor străini la diferite proiecte economice. Investițiile străine de capital sunt considerate drept surse de înnoire tehnologică, venituri din export și inițiativă economică.
TURCIA	Prin politica economică adoptată se recunoaște necesitatea îmbunătățirii condițiilor oferite investitorilor străini. Programul guvernamental privind investițiile a deschis numeroase domenii pentru investitorii străini, în special domeniul bancar, agricol și al exploatărilor miniere. S-a inițiat o gamă largă de stimulente fiscale pentru investitorii străini.
	3. Gradul de influență în viața economică a sectorului de stat
AUSTRIA	Guvernul deține monopolul asupra producției de sare, etil-alcool și tutun. Are o participare majoritară la rețeaua radio-TV, compania națională de transport aerian și o serie de sectoare productive: industria minieră și metalurgică, industria chimică și

	petrochimică. Autoritățile guvernamentale controlează 99% din producția de gaze naturale, 92% de energie electrică şi 57% din distribuția de apă, cu 50-90% participare în majoritatea centralelor hidroelectrice.
DANEMARCA	Principalul rol al guvernului în economie este asigurarea funcționării în ordine a piețelor de capital, intervenind activ în finanțarea firmelor cu probleme. Deține monopolul sau participarea majoritară în activitățile de căi ferate, aeroporturi şi telecomunicații. Mai deține acțiuni în siderurgie. Statul are autoritate asupra tuturor resurselor naturale, acestea putând fi exploatate de sectorul privat prin concesionare.
GRECIA	Guvernul îşi asumă un rol activ în formularea politicii economice: stabileşte obiectivele dezvoltării economice şi prin procedurile de aprobare a investițiilor şi stimulentele acordate încurajează atât investitorii locali cât şi pe cei străini să contribuie la aceste obiective. Statul exercită un control puternic în economie prim controlul politicii salariilor şi al rețelei bancare. Participă direct în toate sectoarele economice prin investiții proprii.
PORTUGALIA	Sectorul de stat avea în 1987 contribuții modeste la valoarea nou creată în cadrul venitului național abordând numai 5% din totalul forței de muncă.
SPANIA	Proprietatea de stat este extensivă în industrie şi în unele servicii publice exercitând controlul de monopol (uneori prin societăți mixte cu capital public şi privat) asupra serviciilor de poştă şi telefon, TV, distribuția tutunului şi a produselor petroliere şi în căile ferate.
TURCIA	Programul economic actual a înclinat balanța în favoarea întreprinderilor particulare dar întreprinderile economice de stat continuă să joace un rol important în economie (peste 25% din valoarea nou creată şi absorbția forței de muncă în industrie). Rețeaua firmelor de stat se extinde într-o gamă largă de activități în afara celor rezervate exclusiv statului. Totuşi, o serie de monopoluri de stat au fost puse sub semnul desființării.
	4. Politica de naționalizare
AUSTRIA	Legea reglementează exproprierea cu o compensație rezonabilă.
DANEMARCA	Reguli specifice prin care exproprierea poate avea loc numai dacă: 1) este în interesul public; 2) este adoptată o lege specială şi 3) se plăteşte compensație integrală firmei implicate.
GRECIA	Legea interzice exproprierea activelor deținute de străini cu excepția perioadei de război şi atunci numai cu o compensație adecvată. În practică, guvernul va acționa pe această cale ori de câte ori va considera necesar.

PORTUGALIA	Deşi constituția stipulează ca toate naționalizările sunt ireversibile, multe dintre proprietățile expropriate au fost fie redate proprietarilor fie aceştia au fost despăgubiți.
SPANIA	Naționalizarea respectă principiul compensării.
TURCIA	Se recurge la etatizare numai în caz de faliment sau de salvare a unor activități.

Tabelul 2

Legi şi reglementări privind admiterea în țările analizate a investițiilor străine de capital

Țara	Cerințele pentru aprobarea investițiilor străine		Excluderea sau admiterea limitată a investițiilor străine		
	Cerințe generale	**Cerințe în cazuri speciale**	**Sectoare interzise**	**Sectoare cu restricții**	**Limitarea participării**
Austria	Toate investițiile străine (cu excepția celor în numerar) necesită aprobarea Băncii Naționale.	Investițiile în domeniul bancar şi al asigurărilor necesită autorizația specială din partea Ministerului de Finanțe.	Producerea de arme şi explozivi. Domeniile în care statul deține monopolul.	Nu există.	Nu există.
Danemarca	Investițiile străine care depăşesc un capital social de 10 milioane coroane daneze pe an, necesită aprobarea Ministerului Industriei (dată în max. 10 zile) care permite investitorului să importe capitalul necesar şi aprobarea Ministerului Justiției, care permite achiziționarea de teren sau clădiri (se obține în câteva săptămâni.	Reglementări speciale se aplică în domeniul exploatărilor petroliere şi miniere în care firmele private pot funcționa numai pe baza concesionară.	Nu există.	Producerea de armament.	Nu sunt impuse limite pentru cota de participare ce poate fi deținută de un partener străin, cu excepția sectorului de armament unde nu se permite participarea străinilor de 100%.
Grecia	Toate investițiile străine necesită aprobarea Ministerului Economiei Naționale.	Nu există.	Guvernul poate respinge propuneri în sectoarele pe care le consideră adecvat dezvoltate (dacă producția nu este destinată integral exportului).	Cu excepția domeniului bancar şi a serviciilor publice unde investitorii străini nu pot avea o participare majoritară nu există restricții.	Numai în domeniul bancar participarea străină la capital este limitată la 40% din capitalul social.
Portugalia	*Sistem automat aproape* (“declarație prealabilă”) pentru investitorii comunitari şi *sistem de aprobare*	Nu există.	Industria de armament; rafinarea țițeiului, industria petrochimică	Investitorii privați (autohtoni sau străini) pot funcționa în baza unor con-	În domeniile restricționate (col. 4) guvernul poate autoriza con-

Țara	Cerințele pentru aprobarea investițiilor străine		Excluderea sau admiterea limitată a investițiilor străine		
	Cerințe generale	Cerințe în cazuri speciale	Sectoare interzise	Sectoare cu restricții	Limitarea participării
	semiautomat ("aprobare prealabilă") pentru investitori necomunitari în care "Institutul pentru investiții stăinie" examinează în termen de 10 zile cererile pentru investiții străine după care în termen de 20 zile Ministerul Finanțelor aprobă începerea negocierilor. Acordul final în urma negocierilor se publică în Diario de Republica.		de bază, producția metalurgică și șiderurugică, servicii publice, poștă și telecomunicații TV, transport public (fără vehicule ușoare în principalele centre urbane); funcționarea aeroporturilor și porturilor marine.	tracte temporare în următoarele sectoare: - activități legate de ordinea publică, securitate sau sănătate; - producerea și comercializarea armamentului, muniției etc.; - activități care implică deținerea, utilizarea sau exploatarea bogățiilor publice nereînnoibile.	stituirea de societăți în care cel puțin 50% din capitalul social să fie deținut de sectorul public, în cazul în care o astfel de societate oferă avantaje speciale în ce privește dezvoltarea tehnologică sau pătrunderea pe noi piețe.
Spania	Aprobarea noilor proiecte cu participare străină de capital este *automată* pentru aprobare toate cazurile. Astfel: - investițiile cu participare străină până la 50% din capital nu au nevoie decât de autorizarea unui notar și înregistrarea firmelor la Registrul ministerului economiei și al finanțelor; - unde este cerut control administrativ acesta este exercitat de Directoratul General pentru Tranzacții Externe.	Se aplică reguli mai stricte de verificare și aprobare în cazul proiectelor de investiții privind apărarea națională (exploatarea minereurilor strategice, servicii publice, inclusiv telecomunicații, TV și radio) transporturile aeriene și jocuri de noroc.	Nu există.	Sunt permise investiții străine fără aprobare prealabilă pentru 40% participare străină în companii de transport marin, de producere a armelor și exploziviilor și companii care produc numai pentru piața internă; 25% participare străină în companiile de transporturi aeriene și servicii publice și firmele de jocuri de noroc; 15% participare străină la bănci nou constituite. Alte sectoare strict reglementate în ce privește investițiile străine sunt presa, radioul, distribuirea gazelor	Există anumite domenii (col. 4) în care participarea străină este strict reglementată.

Țara	Cerințele pentru aprobarea investițiilor străine		Excluderea sau admiterea limitată a investițiilor străine		
	Cerințe generale	Cerințe în cazuri speciale	Sectoare interzise	Sectoare cu restricții	Limitarea participării
				naturale, industria extractivă și cinematografică.	
Turcia	Autoritatea unică care aprobă investițiile străine este "Directoratul pentru investiții străine" subordonat guvernului.	Nu există.	Sectoarele în care statul deține monopol deși chiar și în unele domenii de monopol de stat (ex. producția de tutun) s-a permis formarea de societăți cu participare străină la capital în vederea orientării producției spre export.	Nu există.	Nu sunt aplicate limite participării străine la capital, deși sunt preferate societățile la care să participe și capitalul autohton.

Tabelul 3

Legi și reglementări cu privire la procedurile pentru autorizarea investițiilor directe de capital străin

Țara	Proceduri generale		Proceduri în caz de oferte de achiziții de:	
	Evaluare	Condiții de autorizare terenuri și clădiri		Acțiuni ale unor întreprinderi
Austria	Nu se prevăd proceduri speciale pentru evaluare, dar atitudinea oficială față de investițiile străine este orientată către facilitarea investițiilor care creează noi locuri de muncă sau introduc tehnologii care contribuie la competitivitatea economică pe termen lung a Austriei.	Autorizația este cu precădere *automată*.	Se acordă autorizații investitorilor străini să achiziționeze terenuri și clădiri numai în scopuri productive.	Nu există proceduri speciale, procedurile aplicate se înscriu în categoria cerințelor de bază pentru aprobarea investiției străine. Uneori influxurile de capital sunt limitate la investițiile productive și vânzarea de acțiuni și obligațiuni străinilor, temporar restricționată.
Danemarca	Nu se prevăd proceduri speciale pentru evaluare.	Aprobările guvernamentale, de rutină sunt acordate într-un regim liberal.	Aprobări autorizate pentru achiziții de terenuri și clădiri.	Investitorii străini pot achiziționa întreprinderi în aceleași condiții cu firmele locale.

Țara	Proceduri generale		Proceduri în caz de oferte de achiziții de:	
	Evaluare	Condiții de autorizare terenuri şi clădiri		Acțiuni ale unor întreprinderi
Grecia	Criteriile care stau la baza aprobării unei investiții străine sunt: promovarea producției de produse netradiționale, dezvoltarea exporturilor, creşterea productivității, amplasarea în regiuni mai puțin dezvoltate, introducerea de tehnologii de vârf, dezvoltarea agriculturii şi industriei extractive, creşterea rolului Greciei ca punct de aprovizionare pentru piețele Orientului Mijlociu şi Europei.	Ministerul Economiei Naționale trebuie să răspundă cererilor de Autorizare a investițiilor străine de capital în termen de 60 zile.	Firmele străine pot achiziționa terenuri şi clădiri, liber, în Grecia cu excepția unor zone speciale (ex. un număr din insulele din Marea Ioniană şi Egee şi de-a lungul granițelor cu Albania, RSFI, Bulgaria şi Turcia).	Achiziționarea de acțiuni ale unei firme greceşti este aprobată numai în cazul în care urmăreşte un scop productiv (tradus prin extinderea sau modernizarea unității respective).
Portugalia	Proiectele prezentate de investitori străini necomunitari sunt evaluate şi eventual negociate (cu Institutul pentru investiții străine şi ministerele relevante, alte entități publice şi private, interesate) în lumina efectului lor asupra economiei şi viabilității lor. Aceste evaluări iau în considerare proiecte care: 1) creează noi locuri de muncă; 2) generează venituri în valută sau duc la substituirea importurilor; 3) prelucrează resursele naturale; 4) utilizează mărfurile şi serviciile autohtone; 5) contribuie la modernizarea industriei; 6) amplasează uzina în zone sau regiuni mai puțin dezvoltate; 7) produc mărfuri şi servicii netradiționale sau îmbunătățesc calitatea celor tradiționale; 8) introduc tehnologii avansate; 9) produc mărfuri cu valoare mare adăugată la nivel național; 10) depind puțin de sursele interne de capital; 11) şcolarizează muncitorii locali; 12) nu majorea-ză volumul poluării industriale.	Reglementările privind regimul investițiilor străine de capital stabilesc principiul general al constituirii de investiții străine în aceleaşi condiții cu investitorii autohtoni. Sistemul declarației prealabile, *sistem automat de aprobare* a investiției constă în prezentarea bine fundamentată a proiectului pentru investiții străine" care are la dispoziție 2 luni să ia o decizie. În cazul în care nu anunță nicio decizie după acest termen, investiția este considerată aprobată.	Investitorii străini pot achiziționa terenuri (şi în zona rurală numai în scopul construirii de clădiri) şi clădiri respectând procedurile de aprobare prin "Institutul pentru investiții străine".	Nu există restricții speciale diferite de regulile generale privind evaluarea şi aprobarea investițiilor (necesară aprobarea în cazul în care investitorul străin care are o participare de 25% într-o societate locală doreşte să o majoreze la 30% sau mai mult).

Țara	Proceduri generale		Proceduri în caz de oferte de achiziții de:	
	Evaluare	Condiții de autorizare terenuri și clădiri		Acțiuni ale unor întreprinderi
Spania	Nu se prevăd proceduri de evaluare.	Condițiile de autorizare a investițiilor străine au fost liberalizate și investițiile în societăți cu participare majoritară străină beneficiind, cu excepția anumitor domenii de activitate, de *aprobare automată* din partea DGTE.	Investițiile în bunuri imobiliare sunt supuse verificării administrative a DGTE pentru: proprietatea asupra unor terenuri în zone rurale sau urbane, spații comerciale și achiziționarea a mai mult de trei locuințe sau unități în aceeași clădire. Proprietățile achiziționate pentru activitatea unei societăți se supun regulilor ce privesc investițiile directe de capital.	Investițiile străine de portofoliu sunt supuse aceloraşi reguli ca investițiile directe de capital.
Turcia	"Directoratul pentru investiții străine" aprobă constituirea proiectelor de investiții, apoi cererile pentru acordarea de stimulente pentru investițiile propuse sunt evaluate de către "Organizația pentru planificarea de stat" pe baza unui ghid al stimulentelor pentru investiții, care cuprinde o listă pozitivă a sectoarelor încurajate și o listă negativă a sectoarelor care nu primesc stimulente.	Aprobarea de a investi acordată de "Directoratul pentru investiții străine" conferă investitorilor străini aceleași drepturi și obligații ca a celor autohtoni.	Achiziționarea de bunuri imobiliare este liberă. Restricții de achiziționare de terenuri se referă numai la zonele minicipale, zonele militare și la o suprafață mai mare de 30 ha pentru care se cere aprobarea Consiliului de miniștri.	Nu se aplică legi speciale fiind tratate ca investiții străine de capital având nevoie numai de aprobarea "Directoratului pentru investiții străine".

Tabelul 4

Legi și reglementări cu privire la înființarea și funcționarea societăților cu participare străină la capital

Țara	Condiții de înființare	Posibilitatea de a beneficia de stimulente	Împrumuturi interne și externe	Impozitare	Repatrierea capitalului și transferul profiturilor
Austria	Nu există restricții în ce privește forma legală a societății. Înființarea de filiale ale unor societăți	Toate stimulentele acordate investitorilor autohtoni sunt acordate și investitorilor străini, urmărindu-se	Regim egal aplicat atât investitorilor străini cât și celor autohtoni		Nu există restricții. Banca acordă automat autorizație pentru transferul în străinătate a

Ţara	Condiţii de înfiinţare	Posibilitatea de a beneficia de stimulente	Împrumuturi interne şi externe	Impozitare	Repatrierea capitalului şi transferul profiturilor
	străine necesită aprobarea ministerului de ramură.	aceleaşi obiective ale dezvoltării economice a ţării.			capitalului şi dividendelor provenite din investiţie aprobate cât şi a dobânzilor şi creditelor aprobate.
Danemarca	Nu există restricţii în ce priveşte forma legală a societăţii. Înfiinţarea de filiale ale unor societăţi străine necesită aceleaşi aprobări ca orice altă investiţie.	Investitorii autoh-toni şi cei străini sunt trataţi la fel în acordarea de stimulente pentru promovarea inovaţiei în industrie, a exporturilor, crearea de locuri de muncă în regiunile în dezvoltare, sprijinirea măsurilor antipoluante şi a eforturilor de cercetare-dezvoltare.	Nu există restricţii privind împrumuturile externe, dar acestea trebuie să aibă un termen mai mare de 1 an. Se aplică acelaşi regim tuturor investitorilor.	Regim egal aplicat investitorilor străini cât şi celor autohtoni cu excepţia că personalul străin trimis în Danemarca de firme nerezidenţiale în ţară pentru un termen mai mic de 3 ani primeşte o reducere anuală de 8.000 DKr pentru 2 ani, plus 5% din venitul brut anual până la o reducere maximă de 25%.	Nu există restricţii valutare asupra transferurilor, dar societăţile trebuie să constituie un fond legal de rezervă.
Grecia	Nu există restricţii în ceea ce priveşte forma legală a unei întreprinderi. Statutul de înfiinţare a unei societăţi cu participare străină trebuie notificat la notariat şi aprobat de Ministerul Comerţului, care emite decretul care autorizează funcţionarea întreprinderii. Atât statutul cât şi decretul trebuie publicate în "Gazeta Oficială". Filialele societăţilor străine necesită aprobarea Ministerului Comerţului.	Regim egal aplicat investitorilor străini cât şi celor autohtoni.	Tratament egal investitorilor străini şi autohtoni.	Regim egal aplicat atât investitorilor străini, cât şi celor autohtoni. Stimulente fiscale sunt acordate tuturor firmelor, dar variază în funcţie de amplasarea în teritoriu (gradul de dezvoltare a regiunii).	Societăţile cu participare străină care au un caracter productiv menit să contribuie la dezvoltarea economiei Greciei pot transfera anual până la 10% din capital, cât şi dividende egale cu 12% din capitalul nerepatriat la un an după importul de capital, dacă volumul total al valutei necesare acestui scop nu depăşeşte 30% din veniturile în valută realizate în acelaşi an. Firmele care se califică pentru stimulente de export

Ţara	Condiţii de înfiinţare	Posibilitatea de a beneficia de stimulente	Împrumuturi interne şi externe	Impozitare	Repatrierea capitalului şi transferul profiturilor
					pot transfera într-o măsură mai mare fără însă a depăşi 70% din veni-turile în valută în anul respectiv. Firmele care nu corespund criteriilor de investiţii productive trebuie să-şi plaseze profiturile într-un cont blocat din care pot transfera în străinătate numai cu aprobarea Băncii Greciei.
Portugalia	Nu există restricţii în ce priveşte forma legală a societăţii. Pentru constituirea unei societăţi investi torul trebuie să publice statutul societăţii în "Diorio de Governo" şi un ziar local şi să înregistreze societatea la departamentul fiscal al "Ministerului de Finanţe" şi "Registrul de comerţ", şi în cazul unei SA trebuie format un depozit de 10% din capital la "Caixa Geral de Depositos" care rămâne la dispoziţia conducerii firmei. Filialele se constituie prin înscrierea în "Registrul comercial" pe baza unei serii de documente care să ateste hotărârea companiei mame de constituire a filialei, alocarea de capital, existenţa companiei mame etc.	Investiţiile (străine şi autohtone) se califică pentru stimulente pe urmă-toarele criterii: - numai investiţiile productive; - investiţiile cu producţia orientată spre pieţele externe sau spre substituirea importurilor; - proiectele care stimulează dezvoltarea regională, modernizarea tehnologică şi inovarea industrială, cercetarea-dezvoltarea; - proiectele care îmbunătăţesc şi diversifică producţia industrială naţională, creează locuri de muncă etc.; - proiecte care utilizează surse alternative de energie, economisesc sau produc energie întărind eforturile ţării de reducere a dependenţei de importurile de ţiţei.	Prin Codul asupra investiţiilor străine din 1986 se acordă tratament egal investitorilor străini şi autohtoni pentru creditele pe termen scurt. Accesul la creditele pe termen mediu şi lung este astfel reglementat: firmele cu 25% capital străin pot împrumuta local până la 100% din capitalul social vărsat şi rezerve, minus pierderile acumulate – aceeaşi sumă ca firmele autohtone; firmele cu 25-50% participare străină primesc împrumuturi până la 70% din capitalul vărsat + rezervele-pierderile acumulate; cele cu participare	Tratament egal investiţiilor străine şi autohtone. Acordurile asupra dublei impozitări pot reduce diferitele impozite percepute.	Repatrierea capitalului se autorizează de către "Banca Portugaliei" dacă toate impozitele şi taxele au fost integral plătite şi condiţiile care guvernează autorizarea îndeplinite. Dividendele şi profiturile pot fi transferate după ce toate impozitele au fost plătite şi cerinţa formării rezervelor îndeplinite.

Ţara	Condiţii de înfiinţare	Posibilitatea de a beneficia de stimulente	Împrumuturi interne şi externe	Impozitare	Repatrierea capitalului şi transferul profiturilor
			străină mai mare de 50% sunt limitele la credit de 50% din capitalul vărsat + rezervele legale; pierderile acumulate deşi după o consultare cu "Institutul pentru Investiţii Străine", Banca Portugaliei poate autoriza credite pe termen mediu şi lung peste plafoanele menţionate mai sus.		
Spania	Nu există restricţii în ce priveşte forma legală a societăţii. O societate pe acţiuni capătă existenţă juridică din momentul în care documentele de constituire legalizate la notar sunt înscrise în "Registrul de Comerţ". Constituirea unei filiale nu mai necesită aprobare guvernamentală sau autorizaţie din partea DGTE, ci doar înscrierea în Registrul de Comerţ.	În practică nu există tratament diferenţiat în obţinerea de stimulente în funcţie de participare a investitorilor străini la un proiect de investiţie, ci în funcţie de contribuţia pe care proiectul respectiv trebuie să o aibă la dezvoltarea regională a ţării. Programele de stimulare a investiţiilor acordă stimulente, în cadrul a cinci tipuri de zone industriale: zone de reindustrializare urgentă, zonele preferenţiale şi poligoanele. În aceste zone criteriile primordiale de acordare a stimulentelor sunt: crearea de locuri de muncă în regiunile slab dezvoltate sau cu sectoare de activitate în proces de ajustare (construcţii navale, siderurgice, etc.), sofisticarea tehnologică, a produselor şi potenţialul de export. Utilizarea materiilor prime locale, potenţialul pentru substituirea importurilor,	Regim egal aplicat investitorilor străini şi autohtoni.	Regim egal aplicat atât investitorilor străini, cât şi autohtoni. Ca urmare a acordurilor asupra dublei impozitări o serie de impozite se reduc.	Repatrierea capitalurilor şi transferurile de profituri şi dividende sunt permise fără restricţii (după îndeplinirea cerinţelor de plată a impozitelor şi de constituire a rezervelor legale).

Ţara	Condiţii de înfiinţare	Posibilitatea de a beneficia de stimulente	Împrumuturi interne şi externe	Impozitare	Repatrierea capitalului şi transferul profiturilor
		ridicarea standardului de viaţă a localnicilor şi con-trolul poluării. Sunt acordate stimulente şi pentru constituirea de întreprinderi agricole de creştere a vitelor şi realizarea produselor din lapte.			
Turcia	Nu există restricţii în ce priveşte forma legală a societăţii. Pentru a constitui o societate cu participare străină de capital străin trebuie: 1) trimisă cererea autentificată la notariat către "Directoratul firmelor" din "Directoratul general pentru comerţ interior" din cadrul "Ministerului Comerţului" împreună cu o serie de documente (contractul de constituire, confirmarea unei bănci asupra vărsării capitalului social cerut de lege, adeverinţa calificării comerciale a fondatorilor etc.); 2) trimisă aprobarea din partea "Ministerului Comerţului" însoţită de o serie de documente către Tribunalul Comercial local; 3) în cazul unei decizii favorabile a Tribunalului, cererea este trimisă către un oficiu local al Registrului de comerţ, plus documente însoţitoare (aprobarea municipală asupra locului de amplasare a proiectului de investiţie, contractul de închiriere etc.); 4) publicarea în Registrul comercial:	Guvernul publică o listă negativă care descurajează investiţiile în domeniile în care există surplus de capacităţi. Beneficiari de stimulente sunt în prezent atât investitorii interni, cât şi cei externi. Stimulentele acordate diferă în funcţie de gradul de dezvoltare al zonei în care este amplasată investiţia, iar interesul de a atrage investiţii străine în anumite sectoare este ilustrată de lista pozitivă din "Ghidul stimulentelor pentru investiţii", care cuprinde sectoarele unde sunt încurajate investiţiile.	Tratament egal atât pentru investitorii străini, cât şi pentru cei autohtoni.		Aprobarea investiţiei de către "Directoratul pentru investiţii străine" garantează transferul profiturilor, dividendelor, precum şi repatrierea capitalului în eventualitatea lichidării sau vânzării investiţiei. În cazul repatrierii capitalului este necesară aprobarea "Directoratului pentru investiţii străine".

Țara	Condiții de înființare	Posibilitatea de a beneficia de stimulente	Împrumuturi interne și externe	Impozitare	Repatrierea capitalului și transferul profiturilor
	statutul, decizia tribunalului, atestarea înregistrării; 5) deblocarea fondurilor valutare din bancă; 6) sunt trimise la Directoratul pentru investiții străine copii ale Registrului comercial și ale formalităților bancare valutare și informată și poliția locală. Înființarea unei filiale se face printr-o cerere la Registrul comercial local.				

În economiile occidentale sunt considerate societăți mixte acele societăți în care participarea la capital este mixtă din punct de vedere al proprietății şi nu al naționalității capitalului investit. Astfel, o societate mixtă este o societate în care participarea la capital este atât publică cât şi privată. Conceptul de societate mixtă utilizat în economiile socialiste se referă în fapt la naționalitatea mixtă a capitalului deoarece tipul de proprietate devenea mai puțin interesant în condițiile în care, în ce priveşte partenerul socialist, acesta nu putea să provină din sectorul privat. Considerăm de aceea mult mai corectă adoptarea în actualele condiții a denumirii "societate cu participare străină (sau prescurtat SPS) la capital" deoarece:

1. din punct de vedere al proprietății ambii parteneri pot deține acelaşi tip de proprietate (doi sau mai mulți parteneri din sectorul de stat de exemplu, sau numai din sectorul privat);
2. participarea poate să fie integral străină (100%); deci, dispare ideea de mixt dacă aceasta nu se referă strict la sectorul de proprietate din care provine capitalul;
3. altă alternativă de denumire, cum ar fi "societate cu capital străin (SCS)" se exclude, acest termen având o arie de cuprindere mai restrânsă, referindu-se strict la societățile cu capital integral străin, în timp ce termenul "societate cu participare străină la capital", include ideea şi altei participări alături de cea străină.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

POLONIA: DEOCAMDATĂ, UN MILION DE ŞOMERI

Romanița GÂDINCEANU

La sfârşitul lunii octombrie 1990, în Polonia erau înregistrați peste un milion de şomeri. În aceeaşi perioadă, celor rămaşi fără lucru li s-au pus la dispoziție 64.000 locuri libere, cele mai multe pentru prestarea unor activități necalificate.

Experții din cadrul Ministerului Muncii şi al Asistenței Sociale au estimat că, până la sfârşitul anului, numărul şomerilor se va majora cu încă 300.000. Aceasta ar însemna că în fiecare lună, de la începutul anului, cca 110.000 oameni au rămas fără locuri de muncă.

Cifrele nu oferă însă o imagine completă. De exemplu, numărul de locuri libere nu corespunde adevărului, pentru că întreprinderile nu au obligația să informeze asupra numărului exact, deci pot fi mai multe. De asemenea, nu se ştie dacă în datele statistice figurează aceleaşi persoane, sau are loc o schimbare a lor. Aceasta înseamnă că din statistică nu rezultă clar câți oameni şi-au găsit de lucru şi câți şi-au pierdut locul de muncă, cu toate acestea, datele sunt destul de importante, pentru că în Polonia şomajul pe termen scurt nu este aşa de agravant cum este şomajul pe termen lung, care se referă la aceeaşi grupă de populație sau la aceeaşi profesie.

Situația este diferită în oraşele mari şi în cele mici. În oraşele mai mici, nu este aşa de uşor să găseşti de lucru, pentru că, deocamdată, aceste ocazii de lucru nu sunt create. Interesul pentru cursurile de schimbare a calificării, finanțate de către guvern, este redus. De exemplu, la Varşovia s-au anulat cursurile pentru domeniul telecomunicațiilor, pentru că nu au fost amatori. Cu toate acestea, la poştă pot lucra foarte mulți dintre cei rămaşi fără locuri de muncă.

Deocamdată şomerii nu pot depăşi bariera disponibilității de a-şi schimba profesiunea inițială. Una dintre cauze este şi ajutorul de şomaj care se oferă. Cea mai mică sumă oferită ca ajutor de şomaj – 440.000 zloți (cca 22.100 lei) desigur, nu acoperă toate cerințele, dar mulți dintre şomeri lucrează "la negru" sau au o altă sursă de câştig. Se ocupă, de exemplu, de intermedieri de mărfuri la talcioc, ceea ce le aduce un venit cu mult mai

mare decât în cazul unei activități stabile; venitul obținut pentru astfel de intermedieri poate fi de 600–800.000 zloți.

Dar situația critică va deveni din ce în ce mai evidentă într-un viitor apropiat. Acest fapt va fi determinat de restructurarea industriei și de închiderea unor mine, în anul 1991. Guvernul polonez apreciază că, la un milion de șomeri existenți, se va adăuga încă un milion. O armată de două milioane de oameni, fără ocupație într-o instabilitate economică și politică precară, poate constitui un element exploziv. Experții, mai ales cei din Franța, care încearcă să elaboreze diferite programe, vor ajuta Polonia să depășească această perioadă de criză.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

POLONIA: ŞOCUL LIBERALIZĂRII PREȚURILOR

Romanița GÂDINCEANU

În Polonia, liberalizarea prețurilor la cca 90% din mărfuri şi servicii a determinat un şoc puternic asupra populației, cu toate că salariul mediu lunar este, în prezent, în jur de un milion 200 mii zloți (conform unui calcul oficial, dar nereal, cca 5700 lei).

Creşterea prețurilor, în anul 1990, a determinat automat exercitarea unei presiuni asupra creşterii veniturilor. Valul de greve, care într-o anumită perioadă a străbătut minele, transporturile, şantierele navale a adus protestatarilor din domeniul transporturilor urbane din Varşovia, majorarea salariilor cu 300.000 zloți, iar lucrătorilor de la şantierele navale Stetin, cu 500.000 zloți. Acest fapt a făcut ca cererile pentru majorarea salariilor să se generalizeze în toată țara. Experiențele din trecut au arătat că salariile au fost majorate întotdeauna la cei care au făcut grevă.

Nu este greu, chiar dacă nu eşti specialist, să-şi dai seama că un astfel de procedeu ruinează economia şi piața, dar, deocamdată, din trecut s-a preluat numai principiul, că având un milion de zloți trăieşti mai bine decât dacă ai 500.000, şi în continuare se spune că două milioane sunt cu mult mai bune decât un milion.

Principiul fundamental al pieței libere, conform căruia prețurile la mărfuri şi servicii nu se vor majora, ci se vor reduce, deocamdată, în Polonia, nu se aplică. Cauzele sunt mult mai multe, dar în primul rând reducerea productivității muncii. În medie, productivitatea muncii în anul 1990 a fost cu 35% mai mică decât în anul precedent. În anul 1990, a atins cota de 250%. Este greu de spus cu cât s-au majorat prețurile, dar cu câteva sute la sută, sigur. Cursul zlotului față de dolar a rămas acelaşi (un dolar circa 9.600 zloți). Această convertibilitate nu reflectă situația reală existentă în economia națională. De aceea, când este vorba despre reforma lui Balczerowicz se vorbeşte mai multe despre o reformă monetară şi nu despre o reformă economică.

De altă părere este economistul american prof. J. Sachs care, de către mulți polonezi este considerat a fi un fel de colaborator discret la

reforma lui Balczerowicz. În ultima perioadă, profesorul american a apărut la postul de televiziune, afirmând că este entuziasmat de ceea ce vede în Polonia. Nu demult, a mărturisit la televiziune că vizitează Polonia la fiecare două săptămâni şi de fiecare dată a observat că au apărut magazine cu mărfuri din vest. Are dreptate, acest fapt a fost semnalat şi de săptămânalul de succes *Polityka*. S-ar putea să existe mii de temeri legate de dezvoltarea economică a țării, dar nu se poate infirma faptul că, în timp ce în țările învecinate mărfurile au dispărut din magazine, în Polonia mărfurile sunt din ce în ce mai multe şi de o calitate superioară. Este un succes al reformei lui Balczerowicz şi al mentorului său Sachs, care nu coate fi contestat de către nimeni.

Dar oare numai aceasta înseamnă întoarcerea în Europa? se întrebă – cotidianul *Polityka* – şi adaugă că profesorul american, în timpul sejururilor sale scurte în Polonia, nu este obligat să citească despre problemele şi grijile mamelor care educă şi cresc mai mulți copii şi care trăiesc sub limita sărăciei.

Profesorul nu ştie, de asemenea, că două treimi din populație trăieşte la limită şi fiecare al patrulea polonez sub limita minimului social. Oare de ce ar trebui să observe profesorul, se întreabă ziaristul de la *Polityka*, că în magazinele pe care le menționează (unde câteva perechi de pantofi sau un plover costă cât venitul lunar mediu al unui polonez), sunt tot mai puține mărfuri poloneze? Nu sunt magazine cu produse ale țării şi mai curând seamănă cu magazinele unei colonii. Situația este asemănătoare cu cea existentă în teritoriile Americii Latine. Reflectă dinamica şi forța țărilor vestice bogate, care inundă cu mărfuri fiecare piață liberă. Problemele sunt însă altele: producția şi investițiile. Dacă în Polonia nu se va produce şi nu se va investi, în câțiva ani, va deveni o colonie – menționează în încheiere ziaristul de la *Polityka*.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CUM TRĂIEŞTE O FAMILIE ÎN POLONIA?

Romanița GÂDINCEANU

Un milion o sută de mii de zloți (cca 5.300 lei) reprezintă, la ora actuală, venitul mediu în sectorul de stat, în Polonia. Prețurile mari şi cheltuielile necesare pentru trai, din ce în ce mai mari, fac ca familiile poloneze să trăiască modest. Deosebit de greu o duc cei care îşi desfăşoară activitatea în domeniul industriei uşoare şi al industriei alimentare, dar şi în comerț, servicii şi în alte domenii.

În presa poloneză apar informații, conform cărora, sub aspectul veniturilor, patru milioane de polonezi trăiesc sub limita minimului social şi două treimi dintre ei la limită. Într-o situație deosebit de grea se află pensionarii. Minimul social de cele mai multe ori se identifică cu cel mai mic venit lunar, care este în jur de 440 mii zloți (2.100 lei).

Oficial, minimul social se stabileşte după valoarea "coşului cu cumpărături" care conține anumite poziții cum sunt produsele alimentare, îmbrăcăminte, încălțăminte, chirie, igienă, sănătate, cultură, învățământ, transport şi altele. Conform acestor calcule, un bărbat are nevoie de un palton şi o canadiană o dată la 7 ani, dar ciorapi trebuie să-şi cumpere în fiecare an. Femeia îşi poate cumpăra un taior, o dată la cinci ani şi trei fuste, o dată la patru ani. Unui adolescent îi sunt suficiente două plovere în trei ani, o geantă pentru şcoală, o dată la doi ani, la fel şi cizmele.

Minimul social are în vedere numai prețul mediu, dar stabilirea şi publicarea sa oficială va dura o perioadă de trei luni, astfel că ținând seama de tendința de creştere a prețurilor atunci când se va da publicității, minimul social va fi sub nivelul calculat.

În anul 1990, în Polonia s-a redus consumul de produse alimentare, mai ales în familiile de muncitori şi pensionari. Cel mai mult s-a redus consumul de lapte, zahăr, carne, brânzeturi şi peşte, a crescut în schimb consumul de cartofi şi pâine. S-a modificat simțitor structura cheltuielilor; în timp ce în 1989, într-o familie de muncitori, pentru produsele alimentare se cheltuiau 37,5% din venituri, în anul 1990 pentru achiziționarea produselor alimentare se cheltuiau 54% din venituri. Pentru îmbrăcăminte, în 1989, într-

o familie de polonezi se cheltuiau 20%, în 1990 s-au cheltuit numai 11%. Într-o situație deosebită se află și pensionarii, care în 1989 – cheltuiau 47% din venituri pentru produse alimentare, iar în 1990 au cheltuit 87%, iar cheltuielile pentru îmbrăcăminte, în 1990, le-au redus la jumătate.

În general, în Polonia, în urma cercetărilor efectuate s-a constatat că nivelul de trai s-a redus cu o treime.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

MANAGEMENT, CONDUCERE MODERNĂ SAU AUTOCRATICĂ?

Mihaela MIRON

În actualul deceniu asistăm la manifestarea unui paradox. Deşi, în timp, teoria în privința modului în care se poate conduce eficient o întreprindere a evoluat, ajungându-se astfel la varianta superioară, a conducerii prin colaborare, ca variantă modernă, competitivă de asociere a membrilor unei întreprinderi, de fapt, majoritatea stilurilor actuale de management în lume rămân în jurul concepției tradiționale – în care liderul trebuie şi era bine să ia toate deciziile, neglijând adesea opiniile subalternilor.

Varianta conducerii prin autoritate, fiind, realmente, o interpretare în esență pesimistă asupra omului, ne întrebăm: persistența în timp este o rezultantă a crizei morale occidentale? Să fie vorba de un fenomen de alienare a omului în această rămânere pe loc a practicii manageriale? A ajuns mai uşor ca omul să fie condus decât să se autoconducă? Şi dacă nu, de ce totuşi s-a ajuns aici?

Nu cred că există un răspuns acoperitor, atâta timp cât soluțiile de conducere a întreprinderilor depind totuşi de factori greu controlabili cum ar fi de exemplu etosul național (aici nu se poate face medie aritmetică) sau instruirea personală a managerului. Dar să urmărim care este argumentația celor care susțin conducerea prin autoritate şi cum a evoluat ea în diferite părți ale globului. Aceasta pentru a înțelege necesitatea concepției conducerii prin colaborare.

Teoria tradițională asupra conducerii

O concepție clasică asupra omului arată că el este egoist, răzvrătit şi necooperant şi prin urmare liderul trebuie să fie strict până la brutalitate în modul de control al subalternilor. Reprezentantul inițial al acestei gândiri a fost Niccolo Machiavelli, care susținea că “scopul scuză mijloacele”. El argumenta totodată că liderul trebuia să pară a fi sincer, cinstit, deschis, răbdător şi încrezător, dar oricând gata să folosească forța în caz de neobediență (*Prințul*, 1513).

Thomas Hobbes în *Leviathan* (1651) afirma că omul e din naştere egoist şi dornic de prestigiu şi putere, aşadar el trebuie supus unei autorități care să înfiereze aceste tendințe.

O altă teorie de mare influență la vremea ei, a fost cea a "darwinismului social" care susținea supraviețuirea celui mai adaptat. În secolul XIX, filozoful Herbet Spencer predica doctrinele individualismului, libertății în acțiune şi supraviețuirii celui mai adaptat. Prin supraviețuirea oamenilor superiori, într-un viitor, spunea el, se va constitui o societate de tip superior.

Ideile lui Adam Smith, propuse în *Bogăția națiunilor*, în 1776, au dominat 200 de ani sistemul capitalist. El argumenta faptul că bogăția unei națiuni ar fi cel mai bine utilizată în condițiile în care fiecare, individual, ar căuta obținerea unui câştig personal cât mai mare, pentru că, explica el, forța concurenței este prin natura ei un factor de reglare la nivel macroeconomic. Cererea, oferta şi mecanismul prețurilor ar asigura o alocare justă a resurselor limitate. Ca şi Spencer, Smith glorifica individualismul.

Teoria tradițională a conducerii prin autoritate susține că obiectivul primordial al întreprinderii este obținerea unul profit cât mai mare. Pentru obținerea acestuia este încurajată competiția între lucrători. Promovarea este de partea celor mai buni, cei mai puțin eficienți fiind concediați şi descalificați. Inerent, atmosfera între salariați în întreprindere devine adesea plină de ostilitate.

La sfârşitul secolului trecut şi începutul secolului acesta, se vehicula ideea tranşantă că o poziție socială de vârf se obține cu multă muncă, multă perseverență, adăugate la un talent înnăscut în afaceri şi la o energie fizică deosebită. Pe de altă parte, cel care nu reuşea în afaceri, sau rămânea muncitor, funcționar, se întâmpla, desigur, pentru că era leneş, necompetitiv şi lipsit de imaginație.

Douglas McGregor, unul din pionerii teoriei moderne de management, sintetiza în manieră proprie teoria tradițională, în "teoria X". Conform acesteia, salariatul mediu evită responsabilitatea, neplăcându-i munca, e lipsit de ambiție şi simte nevoia să fie dirijat, condus îndeaproape. Se cere astfel o conducere autoritară, care să se bazeze pe un control strict, prin comandă, pentru a-i obliga pe salariați, la efort maxim. Puterea şi decizia sunt centralizate la vârf.

Angajații nu trebuie să îndeplinească nici mai mult nici mai puțin decât obligațiile clar specificate în fişa postului. Scopul este acela de a atinge o performanță standardizată şi previzibilă. Astfel spus, realizările superioare, creativitatea şi sentimentul propriei responsabilități sunt sacrificate în favoarea performanței previzibile, care este limitată prin natura ei cantitativă. Aceasta este esența modelului birocratic de organizare.

Paternalismul. Teoria paternalistă este o variantă a teoriei tradiționale, autocratice de management. Pe scurt, ea înseamnă că salariații trebuie să fie docili şi eficienți, iar întreprinderea se angajează după caz, pe bază de loialitate, să le asigure locul de muncă, condiții de muncă decente şi salariu corespunzător. Decizia este luată la vârf. Această teorie reprezintă un în-ceput vag de atenție spre realitățile umane. Abordarea respectivă nu implică salariații în decizie, rămâne rigidă şi ca urmare, salariații sunt prost utilizați.

O cooperare de echipă, moderată, o aduce *managementul consultativ*, în care liderii solicită uneori angajaților idei pentru rezolvarea unor probleme şi asigură recompense. Însă consultarea este sporadică şi managerul ia toate deciziile. Această teorie se mai regăseşte şi în sistemul 3 de management a lui Rensis Likert, un alt pioner al teoriei moderne de management (în lucrarea *New Ways of Managing Conflict*, 1976).

Teoria modernă de conducere prin colaborare

Concepția modernă asupra managementului e bazată pe o viziune optimistă asupra naturii omului. El are capacitatea înnăscută de inițiativă, de acțiune, de a fi cooperant. În comportarea sa nu se reflectă faptul de a fi bun sau rău din naştere şi mai degrabă experiența sa de viață. El poate găsi în muncă o satisfacție de neînlocuit – însă va munci pentru obiectivele întreprinderii atunci când ele sunt compatibile cu obiectivele proprii.

De aceea, liderul trebuie să se consulte cu subalternii în stabilirea obiectivelor şi în luarea deciziilor. Se apreciază că cel mai eficient control asupra salariaților ar fi autocontrolul. În strategia sa, conducătorul întreprinderii este axat pe două criterii inseparabile "creşterea eficienței producției şi rezolvarea pe cât posibil mai bine a problemei salariaților".

Această şcoală de gândire, concretizată într-o filosofie de management prin utilizarea potențialului uman, a fost reprezentată în timp de teorii numeroase, cum ar fi: teoria Y, managementul stimulativ, managementul prin integrare şi autocontrol ori sistemul 4 al lui Likert. Prima generație de teoreticieni a fost cea a lui Douglas McGregor, Frederick Herzberg, Rensis Likert, Abraham Maslow, Robert Blake, Jane Mouton şi Chris Argyris – toți americani de origine.

Interesul managementului în relațiile umane s-a conturat în anii '40, în special după al doilea război mondial, în principal ca urmare a creşterii mişcării sindicale în a doua jumătate a anilor '30 şi începutul anilor '40 şi a creşterii gradului de calificare a forței de muncă. S-a verificat practic faptul că angajații mai instruiți solicită o conducere mai calificată şi tind să contribuie cu ideile lor personale la procesul decizional.

În anii '60, a început să se dea şi mai mare atenție "relațiilor umane" în întreprindere, studiul acestora fiind îmbogățit cu studierea "ştiințelor

comportamentului", precum antropologia culturală, psihologia şi sociologia. Managerii au arătat un tot mai mare interes în încercarea de a aplica concluzii şi reţete ale teoriei comportamentului uman în întreprinderea pe care o conduceau, fiind convinşi că sarcina care le revine este de a echilibra interese de grup, adesea concurenţiale, într-un mod avantajos (David W. Eving, *Who Wants Corporation Democracy?*, 1971).

Pentru întreprinderea modernă, obţinerea profitului nu mai este un scop în sine. El este într-adevăr necesar pentru a asigura capital şi trebuie privit ca stimulent pentru a produce mai departe, şi ca reper important de măsurare a rentabilităţii întreprinderii (Rensis Likert în lucrarea sa, *New Patterns of Management*, 1961).

Likert evaluează performanţa întreprinderii prin completarea indicatorilor de profit, costuri, calitatea produselor şi eficienţa tehnologică cu indicatori care să măsoare calitativ compatibilitatea obiectivelor întreprinderii cu dezideratele salariaţilor, cu motivele acestora, precum şi caracterul procesului de decizie, gradul de adecvare a procesului de comunicare.

O serie de fenomene grave ale economiei mondiale în anii '80 au confirmat ca sursă potenţială de competitivitate conducerea în echipă a întreprinderii. Aceasta cu atât mai mult, cu cât în deceniul anterior, secretul creşterii deosebite a productivităţii muncii în economia japoneză şi al pierderii de ritm în economia americană s-a dovedit că a constat în sistemul diferit de conducere a întreprinderii, bazat pe un etos naţional distinct.

Sistemul japonez de management are unele caracteristici proprii:

- munca în grup, se bazează pe cooperare şi loialitate, principiile conducerii participative;
- există concepţia de a lucra în aceeaşi întreprindere pe termene lungi; salariaţii sunt îndoctrinaţi cu spiritul întreprinderii, cu valorile întreprinderii, similare valorilor familiei;
- datorită conştiinciozităţii, şomajul este rar sau inexistent; ei acceptă rapid tehnologiile noi pentru că nu le este teamă că îşi vor pierde locul de muncă;
- există concepţia că sistemul de recompensare, în general afectează negativ entuziasmul, loialitatea şi spiritul de cooperare; de aceea, abia după mulţi ani de vechime în întreprindere se înregistrează o diferenţă de funcţie între cei angajaţi în aproximativ aceeaşi perioadă de timp şi rareori înainte de 10 ani;
- se recurge şi la principiul rotaţiei salariaţilor în diverse locuri de muncă, în scopul de a dobândi mai multe calificări şi de a-şi forma

o perspectivă mai amplă asupra activității întreprinderii; concomitent, ei se perfecționează continuu pentru a-și îmbogăți cunoștințele și a-și ridica nivelul calificării dobândite;

- managerii, deși posedă puterea, o folosesc cu grijă și indirect; nu dau multe ordine; pun întrebări cu tact, fac sugestii, încurajează; discuțiile sunt documentate și se bazează pe o informare prealabilă solidă.

În contrast cu sistemul de conducere japonez, managementul american se bazează pe individualism și competiție interpersonală în întreprindere. Deși sunt conștienți de valoarea conducerii participative, această teorie având chiar originea în SUA, ea este rareori aplicată. Statistic privind, predomină concepția paternalistă asupra conducerii și, doar la distanță de aceasta, tendințele consultative. Astfel, atașamentul salariaților față de întreprinderea în care lucrează durează cel mult câțiva ani. În situația de dificultăți economice ei știu că vor fi considerați șomeri. La aceasta contribuie de cele mai multe ori și mica lor specializare profesională.

Conducerea participativă a progresat însă mult în Europa Occidentală (1), fie prin modelul consultativ, în care managerul ia decizia finală, după ce în prealabil au fost audiați și reprezentanții salariaților (în Suedia, Marea Britanie, Franța), fie (2) prin modelul deciziei prin colaborare cu reprezentanții salariaților (în R.F. Germania), fie (3) prin modelul controlului muncitorilor, unde decizia o au reprezentanții salariaților (Iugoslavia) (Dale S. Beach, *Personnel. The Management of People at Work*, 1985).

În țările est-europane, cu fostă economie hipercentralizată, printre care se află și România este caracteristică în continuare conducerea autoritară.

Se manifestă tot mai mult în întreaga lume necesitatea de a fi rezolvată contradicția dintre tendința de a da importanță redusă salariaților în procesul de decizie și tendința de a asigura întreprinderii o performanță înaltă, în mod rapid, fapt care implică colaborare. Numeroși factori contribuie în prezent la extinderea sistemului de conducere în echipe și anume:

- cerința creșterii competitivității;
- rapiditatea intrării în declin a diverselor ramuri industriale și a firmelor în industriile de înaltă tehnologie, cele mai expuse schimbărilor;
- prevenirea creșterii șomajului;
- amploarea pe care au luat-o mișcările sindicale datorită creșterii conflictelor de muncă, a drepturilor salariaților, a numărului de femei salariate etc.;

- creşterea cererii de locuri de muncă calificată, concomitent cu oferta lor limitată;
- creşterea generală a ponderii personalului înalt calificat, care are o mai mare capacitate de integrare în problemele cele mai subtile ale întreprinderii şi are tendința să solicite colaborarea cu conducerea în fixarea obiectivelor şi în procesul de decizie.

Se apreciază că pe măsură ce tânăra generație se va situa în posturile de conducere ale întreprinderii, se va extinde şi aplicarea concepției modeme de management.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 4-5-6/1991

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

CUVÂNT ÎNAINTE 96
M. MEYER - Consolidarea legală a procesului de privatizare 103
D. GRINDEA - Program general de privatizare 110
J.P. PLATT - Proceduri de privatizare 120
DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE 134
D. GRINDEA - Unele considerații privind repartizarea gratuită a întregii averi naționale către populație 139
J.P. PLATT - Legea contractelor în economia de piață 142
A. POPPER - Activitatea bancară de investiții în contextul privatizării 147
DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR PREZENTATE 156
R.J. de REINA - Cadrul contabil 162
DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE 170
R.J. de REINA - Strategii de privatizare pe plan mondial 173
A. HALL - Rolul comunicațiilor în restructurarea economiei. Marketingul 179
L. SAVA - Formarea de societăți mixte 187
DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE 193
L. SAVA - Principii financiare şi operaționale ale cooperării 196
DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE 201
A. POPPER - În loc de concluzii 221

CUVÂNT ÎNAINTE

Agenția Națională pentru Privatizare și Dezvoltarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ANP & DIMM) este un organ guvernamental care a luat ființă prin Hotărârea Guvernului nr. 823/iulie 1990.

***Scopul** nostru îl constituie crearea unui sector privat în România.*

***Căile** pe care le vom folosi în atingerea acestui scop sunt două:*

- *privatizarea (dezetatizarea) proprietății statului prin transferul acesteia către sectorul privat;*
- *încurajarea liberei inițiative, considerată condiția indispensabilă pentru apariția întreprinderilor mici și mijlocii private.*

De ce urmărim crearea sectorului privat?

Este acesta un scop în sine sau un mijloc?

În mod cert, privatizarea și, mai larg, crearea sectorului privat constituie un mijloc pentru apariția și consolidarea unei economii de piață, cu avantajele evidente în raport cu o economie "planificată", centralizată, avantaje care se doresc concretizate într-un nivel de viață cel puțin decent și, de ce nu, în perspectivă, la nivel vest-european.

***Privatizarea** presupune câteva etape distinctei*

- *concepția, legislația aferentă;*
- *programul concret;*
- *criteriile de selecție a întreprinderilor ce urmează a fi privatizate;*
- *expertiza contabilă a întreprinderilor;*
- *evaluarea și reevaluarea întreprinderilor;*
- *diagnosticarea situației financiar-economice;*
- *restructurarea întreprinderilor (dacă este cazul);*
- *decizia de vânzare (momentul vânzării);*
- *publicitatea în vederea vânzării;*
- *modalitatea de vânzare și vânzarea efectivă;*
- *urmărirea condițiilor "après-vente" impuse eventual cumpărătorului.*

Toate etapele acoperă fiecare în parte un domeniu specific de cunoștințe pentru care există societăți, bănci, experți strict specializați.

Încurajarea liberei inițiative nu are în vedere amestecul direct al statului în conducerea și activitățile întreprinderilor nou create (private).

Intervenția guvernului prin agenția noastră are în vedere crearea și dezvoltarea unui sistem de reglementări financiare, bancare, sociale, bazat

pe un cadru legislativ adecvat, care să favorizeze dezvoltarea agenților economici privați în care noi vedem un motor economic potențial.

Un astfel de sistem cuprinde:

- *identificarea activităților din sfera producției și serviciilor, care sunt acut deficitare din punct de vedere cantitativ și/sau calitativ;*
- *acordarea de facilități speciale pentru aceste activități, avându-se în vedere sistemul de impozitare pe circulația mărfurilor (în perspectivă taxă pe valoarea adăugată), taxe vamale etc.;*
- *garantarea creditelor în baza unui fond special creat;*
- *crearea unui fond de încurajare a "ideilor" provenite din sectorul privat;*
- *constituirea de centre teritoriale de consultanță și servicii în sprijinul întreprinzătorilor privați;*
- *introducerea sectorului privat în acordurile comerciale ale României cu alte țări și negocierea unor facilități;*
- *încurajarea dezvoltării relațiilor directe între unitățile, asociațiile întreprinzătorilor privați și organismele străine, naționale, regionale sau internaționale similare.*

În diversitatea preocupărilor sale și din dorința de a avea o bază documentară cât mai largă cu privire la multiplele aspecte ale activității de privatizare, ANP & DIMM au inițiat, împreună cu AROMAR și Camera de Comerț Româno-Americană, un seminar de specialitate, care a avut la bază practica îndelungată a unor specialiști americani în domeniu. Elaborarea concretă a tematicii seminarului a urmărit atingerea tuturor laturilor legate de problematica deosebit de vastă a privatizării, astfel ca factorii interesați din țara noastră să dispună de informații cât mai complete legate de această acțiune.

În final, a rezultat un bogat material care cuprinde atât considerente de ordin general, ce se adresează îndeosebi factorilor de decizie la nivel macroeconomic, cât și considerente de ordin microeconomic, ce se referă la practica concretă de privatizare a unei unități economice. Astfel, dintre considerentele cu caracter macroeconomic sunt de remarcat cele referitoare la formele legale care trebuie să stea la baza acțiunii de privatizare, factorii care pot atrage investitori străini în organizarea și desfășurarea unei activități economice în țara noastră, condițiile și formele practice ce trebuie îndeplinite atunci când se hotărăște privatizarea unor unități de stat, rolul sistemului bancar-financiar și relațiile acestuia cu agenții economici în procesul de privatizare etc. Deosebit de interesante sunt

informațiile primite cu privire la modul și importanța evaluării reale a patrimoniului și stării generale a întreprinderii ce urmează a se privatiza, modul cum se pregătește întreprinderea pentru privatizare, organizarea planică și contabilă a activității întreprinderii private, rolul telecomunicațiilor și al informării operative asupra tuturor factorilor care influențează activitatea economică, formele și condițiile în care se pot crea societăți mixte etc. De asemenea, mai sunt de menționat și alte probleme la care s-au primit răspunsuri largi, cum ar fi cele referitoare la condițiile în care se poate realiza convertibilitatea leului, obținerea clauzei naațiunii celei mai favorizate, modul de soluționare a problemelor legate de folosirea valutei convertibile în condițiile în care partenerii români nu dispun de aceasta, la formele de conducere a societății etc.

Caracterul practic și noutatea problemelor discutate, originalitatea soluțiilor prezentate și concluziile rezultate din dialogul purtat de specialiștii români cu cei americani au generat un interes deosebit, ceea ce a condus la elaborarea prezentului material sintetic, în care am inclus intervențiile specialiștilor americani, întrebările și răspunsurile primite. Trebuie însă să atragem atenția asupra faptului că, la definitivarea redactării materialului final, s-a urmărit – în principal – menținerea mesajului economic al autorului. Din această cauză, în unele locuri se pot întâlni expresii sau formulări mai puțin uzitate în limba română. Sperăm că specialiștii vor putea desluși sensul exact al formulărilor respective.

Lucrările Seminarului au fost conduse de dl secretar de stat Petru Terzi.

Coordonarea întregii activități legate de organizarea Seminarului s-a realizat de un colectiv al Agenției Naționale pentru Protejarea și Dezvoltarea Industriei Mici și Mijlocii, condus de domnii:

Radu Emilian – director general al Direcției Generale de Relații Internaționale;

Langu Olimpiu – director general al Direcției Generale de privatizare și dezvoltare a industriei, comerțului și serviciilor;

Gherbea Mihai – director general adjunct al Direcției Generale de Coordonare, Îndrumare și Control.

De asemenea, înainte de a trece la tratarea materialului de fond, dorim să prezentăm specialiștii americani care au onorat, prin prezența lor, seminarul nostru.

DI MARK MEYER

Președinte al Camerei de Comerț Româno-Americane. Și-a obținut licența în drept la "Harvard School", de unde a primit o bursă pentru a-și

continua activitatea de cercetare ştiinţifică în drept constituţional la "St. John's University School of Law".

Are o bogată experienţă teoretică (ca asistent universitar la Facultatea de Drept din Boston) şi practică (ca avocat la Baroul de Avocaţi din New York şi ca membru al Comitetului de Directori al mai multor companii publice şi private).

Este reprezentantul firmei "HALL, DICKLER, LAWLER, KENT & FRIEDMAN", pentru Europa Centrală şi Uniunea Sovietică, acordând asistenţă de specialitate firmelor multinaţionale cu sediul în Finlanda, Marea Britanie, Elveţia, Germania şi Japonia, precum şi firmelor comerciale din România şi URSS.

Cu ajutorul colaboratorilor săi, acordă consultanţe firmelor americane în afacerile acestora cu ţări din Europa Centrală şi URSS.

Dl DANIEL GRINDEA

Preşedintele Camerei de Comerţ Româno-Americane. Este licenţiat în Ştiinţe Economice şi Drept. Dispune de o bogată experienţă teoretică şi practică la nivel naţional (micro şi macroeconomică), precum şi la nivel internaţional.

A desfăşurat o largă activitate teoretică, ca profesor asociat, profesor plin, profesor invitat la diferite instituţii de învăţământ superior (în România, în Franţa, la Institutul Internaţional de Planificare pentru Educaţie – UNESCO, la Şcoala Superioară de Ştiinţe Comerciale din Argeş).

Este membru al unor importante organisme internaţionale: Comitetul de Studii Economice Asiatice, Comitetul Economic Consultativ al Institutului Internaţional de Finanţe, Comitetul Onorific al Şcolii Superioare de Ştiinţe Comerciale Argeş, Asociaţia Naţională a Economiştilor, Asociaţia Internaţională pentru Cercetarea Venitului şi Bunăstării.

Are o impresionantă experienţă practică, deţinând diferite funcţii importante, atât în România (la Comitetul de Stat pentru Planificare, Ministerul Finanţelor, Consiliul Ştiinţific al Oficiului Central de Statistică), cât şi în străinătate (Banca Naţională Republicană – New York). A scris şi publicat numeroase articole şi cărţi în domeniul macroeconomiei, a susţinut lucrări ştiinţifice la conferinţe ce au avut loc în SUA, Franţa, Suedia, Irlanda etc.

În 1989 a primit premiul întâi pentru cercetare economică al Ministerului Educaţiei – România.

Dna JUDITH PLATT

Vicepreşedinte şi director al Camerei de Comerţ Româno-Americane, cu atribuţii speciale în probleme de privatizare.

A absolvit Facultatea de drept de la Universitatea "Pace" şi a obţinut diploma de absolvire a Asociaţiei Avocaţilor din New York. În plus, a obţinut gradul de "Maestru al Artei" în literatura franceză la Universitatea Harvard şi este absolventă "magna cum laudae" a Universităţii "Cornell".

Experienţa sa este în domenii ca: asistenţă în industria mijloacelor de comunicare în probleme de dezetatizare a staţiilor de radio şi televiziune, ziare, reviste şi alte drepturi de publicare şi radiodifuzare; reprezentare a diferitelor companii publice şi private, societăţi mixte şi alte întreprinderi naţionale, transnaţionale şi internaţionale într-o serie de probleme, inclusiv tranzacţii comerciale, fuzionări, achiziţii, plasamente private, oferte publice iniţiale sau ulterioare de garanţii şi tranzacţii de "privatizare". Recent s-a specializat în probleme de privatizare, în cadrul procesului de dezvoltare a economiei de piaţă din ţările Europei Răsăritene.

DI ANDREU POPPER

Director general adjunct şi prim-vicepreşedinte la "Credit Commercial de France".

Este licenţiat în studii economice. A studiat în România (Institutul de Studii Economice), în SUA (New York University Graduate School).

Experienţa sa este amplă atât în plan teoretic, cât şi practic. A depus o bogată activitate de cercetare ştiinţifică la Institutul de Cercetări Economice din Bucureşti, care a fost apoi completată de o intensă activitate practică la diferite bănci din Statele Unite: Federal Reserve Bank, Chemical Bank, Croker Bank International, Bank Leumi Trust Co., Credit Commercial de France, unde a îndeplinit funcţii importante (secretar-asistent, prim-vicepreşedinte, director).

În prezent este director la Corporaţia Financiară Internaţională, o filială a CCF, ce se specializează în piaţa europeană a efectelor publice.

DI RAHON J. DE REYNA

Asociat General al firmei "Deloitte & Touche".

Este absolvent al Universităţilor Tulane şi Miami, specializat în sisteme şi proceduri contabile.

Face parte din mai multe organizaţii profesionale: Asociaţia Naţională a Experţilor Contabili (membru al Comitetului Director), Institutul American al Experţilor Contabili Publici, fost preşedinte al Comitetului Contabil Internaţional.

Este primul lector al Naţiunilor Unite în problema finanţelor şi contabilităţii internaţionale, la Universitatea de Stat din Moscova.

În rândul clienților firmei se numără: Sulzer Brother, Limited, Accor SA, Pacific Dunlop, Advanced Semiconductor Materials, Catholic Relief Services, Norsk Hydro SA, Montedison SPA.

DI AMORY HALL

Vicepreşedinte al firmei "HILL AND KNOWLTON" New York.

Este licențiat în studii comerciale: mijloace de informare în masă, reclamă, marketing.

Are o bogată experiență practică în privatizare, oferte internaționale de vânzare, oferte publice, fuzionări cu societăți străine prin cumpărare, mijloace de informare în masă.

În cadrul firmei "Hill and Knowlton Inc." s-a specializat în finanțe internaționale şi mijloace de comunicație, în special în privatizări guvernamentale şi în asistență acordată companiilor ce acționează pe piața liberă în vederea participării lor la restructurarea economică. Partenerii săi sunt companii multinaționale din SUA, Europa şi Asia şi societăți mixte din Europa Răsăriteană.

Dna LUMINIȚA SAVA

Preşedinte la "SAVA" – filială a "YOUNG & RUBICAM".

Are două licențe: în management, obținută la Universitatea Columbia din New York, şi în electronică industrială, obținută la Institutul Politehnic Bucureşti. Are o largă experiență în afaceri cu produse industriale, bunuri de larg consum, asistență financiară la nivel național şi internațional, obținută din participarea la încheierea a peste 30 de tranzacții internaționale care au adus un venit de peste 260 milioane dolari.

Această experiență a fost acumulată în timpul unei activități intense ca director de finanțe la "Tambrands Inc", vicepreşedinte la "Chase Manhattan Bank", ca director al Departamentului de Dezvoltare la "General Electric".

CONSOLIDAREA LEGALĂ
A PROCESULUI DE PRIVATIZARE

dl Mark MEYER

În expunerea mea aş dori să mă opresc asupra suportului legal al procesului de privatizare şi a diferitelor aspecte ale acestuia.

Investiţiile care se fac către o economie de piaţă în ţările est-europene lasă lumea perplexă. Este nevoie de măsuri legale, care pornesc de la conceptele fundamentale ale creării şi transformării proprietăţii private, care au în vedere susţinerea unei noi realităţi economice. Este vorba de probleme comerciale şi de muncă pe care se sprijină, de fapt, investiţiile într-o economie de piaţă. Pentru a face posibilă prognozarea şi asigurarea dezvoltării proceselor de privatizare este nevoie de restructurarea întregului proces de business. Principala problemă juridică, chintesenţa acestor lucruri din România, ca şi în alte ţări din Europa Centrală, este stabilirea deplină şi completă a dreptului particular asupra proprietăţii. Pentru a crea un corpus sistematic şi legislativ organizat pentru ca fiecare participant la o nouă economie, de piaţă, să poată în mod eficient şi efectiv să participe, este nevoie de un sistem juridic care să faciliteze tranzacţiile caracteristice dintr-o economie de piaţă. Vânzările, procesele financiare, vânzarea de licenţe ş.a.m.d., fuzionarea de întreprinderi, achiziţia de acţiuni în sistemul public şi de proprietate publică şi particulară, toate au în vedere crearea, dezvoltarea şi revizuirea unui sistem legal comprehensiv, care va încorpora următoarele îndatoriri privind România:

1) stabilirea unui cadru legal şi constituţional pentru drepturile asupra proprietăţii;
2) transferarea proprietăţii, a drepturilor de proprietate;
3) stabilirea unui cadru legalizat adecvat pentru întreprinderile de stat;
4) stabilirea unui cadru juridic pentru cooperare, parteneriat şi existenţa altor întreprinderi, formarea şi dezvoltarea acestora într-o economie de piaţă, precum şi dezvoltarea unui corpus necesar pentru parteneriat;
5) revizuirea legilor civile pentru rezolvarea conflictelor şi practicarea arbitrajului necesar, precum şi dezvoltarea unor noi mecanisme pentru emiterea de decizii şi rezolvarea acestora;
6) dezvoltarea unui corpus de legi privind falimentul;

7) promulgarea de legi care privesc managementul, precum şi drepturile privind forța de muncă. În cazul legislației legate de drepturile de proprietate, avem în vedere şi drepturile la patente şi mărci comerciale;
8) fixarea sistemelor de impozitare.

Există aspecte importante legate de această problemă cu care se confruntă România.

Prin privatizare, în contextul seminarului nostru, noi înțelegem transferul dreptului de proprietate al unei întreprinderi de stat în domeniul privat, pentru a crea noi forme de întreprinderi cu răspundere comună.

O altă formă de privatizare este cea în care apar deținătorii de acțiuni în întreprinderi cu răspundere comună, sub formă de întreprindere comună, cu proprietate comună.

Prin eforturile făcute, Polonia, Ungaria şi alte țări socialiste au dorit să-şi restructureze sectorul lor de stat în sector particular. Sigur că ei s-au concentrat asupra unor agenți economici existenți în țara lor, dar au ajuns la probleme destul de critice în acest domeniu. Clarificarea drepturilor de proprietate în contextul privatizării în aceste țări europene a ridicat o serie de probleme complexe. În primul rând, legiferarea; legile care trebuie să asigure această privatizare, să denaționalizeze proprietățile, să se creeze proprietăți cvasiparticulare sau complet particulare. Noi avem în vedere că acest lucru se poate face fie printr-o agenție care să se ocupe direct de această problemă, fie prin aşa-zisele tranzacții de privatizare. În acest context, aş putea spune că în România este clară această problemă a transferării drepturilor de la stat la particular. O problemă dificilă pentru investitorii străini, pentru potențialii investitori, adică pentru întreprinzătorii vestici care caută să transfere fonduri într-o întreprindere particulară din România, este întrebarea care apare: “Cine deține această entitate, această întreprindere în România?” adică cine are dreptul să vândă această întreprindere? Singura problemă este dacă acest drept trece la cumpărător sau la investitor şi dacă acest drept este asigurat, deci dacă achiziționarea acestui drept este valabilă, este legală şi cum se face practic acest lucru. Dificultatea în crearea acestor drepturi de proprietate va fi evidentă mai ales atunci când va apărea aşa-zisa jurisprudență din România. Deoarece jurisprudența din România se dezvoltă, vor apare elemente care vor duce spre un rezultat deosebit. O serie de factori acționează pentru rezolvarea problemei, dar niciunul dintre aceşti factori nu are încă puterea de a substitui legea proprietății. În Statele Unite legea proprietății sprijină dreptul de proprietate.

Pentru a ilustra concret cum este sprijinit dreptul de proprietate în Statele Unite, am să vă dau un exemplu. În 1805, un tip numit Piersen şi-a adunat toţi câinii de vânătoare, a spus că "vulpile sunt ale noastre" şi noi trebuie să le vânăm. Se punea totuşi problema: ale cui sunt vulpile care se află pe teritoriul public? Unii susţineau că vulpile sunt ale proprietarului terenului, alţii susţineau că ele sunt ale celui care le-a împuşcat. Potrivit Deciziei Tribunalului Suprem, vulpile aparţineau celui care le-a împuşcat în fapt, considerându-se că proprietatea asupra unui animal sălbatic nu poate fi decât a aceluia care îl împuşcă. Această poveste ne va ajuta să înţelegem istoricul acestor legi asupra structurilor legale referitor la proprietate. Dacă ne întoarcem la secolul al VI-lea, vedem instituţiile justiniene privind proprietatea asupra animalelor. Rănirea mortală a unui animal poate să ducă la o discuţie juridică privind proprietatea şi dreptul asupra proprietăţii şi implicarea oamenilor în proprietate. În judecarea situaţiei nu trebuie să se dea naştere la surse de litigii şi de neînţelegere. Oricât ar fi de ciudat, comportamentului dl Piersen în toată situaţia arătată, fapta săvârşită nu a produs daune din punct de vedere legal. Examinând neînţelegerea ivită, Asociaţia Juridică din New York a întrebat următoarele: cine va avea responsabilitatea asupra unei haite de lupi care ar putea să atace patrupedele vulpi şi să folosească diverse stratageme pentru epuizarea resurselor fizice ale lor ş.a.m.d., ducând în cele din urmă la moartea vulpilor? Este o problemă tot de proprietate, şi proprietatea asupra animalelor sălbatice se pune în perspectiva procesului care se intentează celui care a produs dauna. Este intenţia de convertire a unei situaţii cu altă situaţie.

Ce vreau de fapt să spun? S-a demonstrat în mod grafic că este nevoie de un corpus legal într-un cadru stabilit pentru a face faţă unei nesfârşite situaţii în care se vor afla investitorii occidentali. Aceşti investitori occidentali, în toate ţările est-europene, inclusiv în România, trebuie să ştie cine sunt proprietarii vulpilor, ce drepturi au aceştia asupra vulpilor înainte de a investi, dacă pot să le vândă liber, ce restricţii au, ce restricţii li se impun asupra proprietăţii vulpilor etc.

Constituţia Statelor Unite s-a preocupat la fel de mult atât de drepturile de proprietate, cât şi de drepturile de libertate politică. Nu putem pune problema dezbaterilor constituţionale care au avut loc în 1787 la Philadelphia privind elaborarea Constituţiei, fără a avea în vedere cele două lucruri. Membrii convenţiei care se reuniseră acolo în spiritul timpurilor, au pus ambele probleme în mod egal; cadrul constituţional prevedea o categorie sistematică de apărare a drepturilor asupra proprietăţii. Acest

lucru, de fapt, se şi cuvenea să fie astfel formulat pentru că filosofii de formație, precum britanicul John Lock în sec. XVIII, erau de părere că protecția asupra proprietății este una dintre preocupările principale, dacă nu chiar principala preocupare a guvernelor moderne. Cât priveşte interesele asupra proprietății, acestea sunt interese legitime ale oricărui sistem de guvernare. Este normal ca partidele politice din 1780 să se preocupe de promovarea acestor drepturi. James Madison, care este unul dintre cei care au contribuit direct la formularea Constituției, primul judecător al Statelor Unite, precum şi Alexander Hamilton, fost prim-secretar al Trezoreriei Statelor Unite, ca şi alte personalități din Federația Statelor Unite, adică reprezentanți federali, au spus următoarele:

Madison, citez: "cei care dețin şi cei care nu dețin proprietate vor avea totdeauna interese diferite într-o societate, cei care sunt creditori şi cei care sunt datornici vor avea interese diferite". Nu vor putea avea aceleaşi interese cei care au industrii, manufacturi, cu cei care au aceleaşi proprietăți. Se vor crea deci interese diferite şi oamenii se vor împărți în clase diferite. Ei vor fi motivați de diverse sentimente, de diverse porniri. Reglarea acestor interese diferite şi divergente este sarcina principală a legislației moderne şi implică spiritul de cooperare în operațiile necesare pe care guvernul trebuie să le conducă în viitor. Clarificarea drepturilor asupra proprietății cere, evident, mai mult decât o singură rundă de clarificare a legislației. În măsura în care procesul de privatizare în România va duce la perspective frumoase pentru investitorii străini, este nevoie de identificarea proprietarilor, de identificarea celor care dețin proprietatea, fără ca alte unități sau persoane să prezinte pericole asupra proprietății acestora. În măsura în care investitorii vor putea, în perspectivă, să-şi dea seama în ce situație se află – cât vor putea să aibă în proprietate şi cadrul legal în care va fi proprietatea completă asupra unei unități, sau dacă pot să vândă unitatea respectivă - curajul lor va fi mai mare şi inițiativa deplină. Toate acestea sunt lucruri care trebuie lămurite din start.

Procesul de privatizare va da ocazia unei evoluții mai lente în România, mai netede decât s-a întâmplat în alte țări cu orientare socialistă. Apoi, ştiind situația de astăzi din România, trebuie să ne asigurăm că proprietatea privată devine o realitate. Într-o economie de piață, proprietarul nu trebuie să fie supus unor procese inechitabile din partea statului. Proprietatea nu trebuie să fie zăgăzuită. De exemplu, dreptul de proprietate nu dă nimănui dreptul ca să nu folosească acest drept. Nu este un simplu joc de cuvinte! În Statele Unite există sistemul de comunicații care permite

ca întreprinderile private, particulare, să se dezvolte după propriile lor statute. Investitorii trebuie să fie totdeauna asigurați asupra unui cadru legal constituțional care trebuie să existe și să fie respectat în România, ca dreptul investitorilor să fie asigurat, să fie protejați. Ei trebuie să înțeleagă care sunt acele drepturi pe care le au dacă vin și investesc în România.

Aș dori să vă menționez și un alt caz. În colocvialismul american este un caz de bază care permite înțelegerea problemei. În 1887 exista în statul New York un producător de margarină din Brooklyn, numit M. March. Se pare că în 1884 legislația împiedica vânzarea margarinei. Dl March a fost arestat pentru că a vândut margarină. Sigur că nu se punea problema ca cei care au cumpărat margarină să fi știut că nu e voie să cumpere margarină pentru că era anunțat peste tot că se vinde margarină. Cu toate acestea, dl March a fost arestat în baza legii care prevedea o excepție referitoare la desfacerea produselor lactate. Cu această ocazie s-a constatat că rezultatul neînțelegerii reprezintă un dar al progresului în știință; că există o anumită carne de vacă, grăsime și altele care sunt substanțe considerate ca înlocuitori ai produselor lactate și care se produceau la costuri mult mai mici, ceea ce permitea cumpărarea de către cei care nu-și permiteau să cumpere produse lactate originale. Deci acesta era acuzat de crimă pentru că vindea un produs care era interzis și că a investit capital în această activitate comercială. Curtea a judecat în felul următor: singurul obiectiv al acestei acțiuni era că trebuiau să se protejeze produsele lactate împotriva tuturor articolelor ieftine sau substituenți folosiți în producția de lactate.

Deci termenul de libertate, așa cum este protejat de Constituție, nu reprezintă o constrângere fizică a unei persoane cum este cetățeanul. Se consideră că acest termen cuprinde drepturile omului de a fi liber, de a se bucura de toate facultățile cu care el a fost înzestrat de creator, cu condiția să țină cont de acele restricții care au fost impuse de lege. Deci dreptul de libertate este dreptul omului de a-și exercita facultățile pe care le are pentru a-și sprijini viața.

Întorcându-mă la economia de piață unde este nevoie de sprijin constituțional, afirm că nu se poate ca legislația să nu sprijine dreptul asupra proprietății fiecărui individ. Cadrul de protecție constituțională supremă trebuie să prevadă și drepturile asupra proprietății. Din experiența tuturor țărilor care înainte au fost socialiste s-a desprins faptul că, în ceea ce privește privatizarea, în perioada de tranziție către o economie de piață, a fost crearea unui ansamblu legislativ-constituțional pe baza a mai mult decât o singură legislație. Dincolo de perspectiva academică și teoretică,

răspunsul particular, concret, al experienței cu care se confruntă România în procesul de privatizare, de trecere din proprietatea de stat în proprietatea privată, este că acesta va duce în mod necesar la crearea unei legislații și la dezvoltarea unui corpus care să sprijine concret legile comerciale de care va fi nevoie, după cum vom discuta în scurt timp. Acest lucru va arăta alegerea, opțiunea pe care a făcut-o România însăși pentru trecerea către o economie de piață, ea va trebui să fie în concordanță cu politica românească, cu necesitățile și cerințele poporului român.

În perioada ce va urma după anul 1990, acest cadru legal va fi definitivat și modelat, potrivit necesităților. Ne vom pune de acord cu experiența americană, considerând că viața unei legi depinde doar de experiența cu care se confruntă. Experiența inițială pe care o avem acum în România privind privatizarea trebuie să ducă la un cadru constituțional și legal care să fie implementat în România de astăzi.

Din dezvoltarea drepturilor comerciale se naște competiția. Armele competiției într-o economie de piață se găsesc în profesiunile, în meseriile din domeniul serviciilor, cât și în zona legislativă, juridică, adică între avocați. Trebuie deci să examinăm și această categorie. Avocații sunt necesari în întreaga noastră activitate. S-a făcut o abordare în această problemă de către un guvern și s-a văzut că, în 1864, în Statele Unite, s-a dat un decret care prevedea apariția în tribunalele noastre a unui distins domn avocat, care putea să facă din alb negru și din negru alb. Dar acest lucru nu mai este posibil. Din 1864 încoace s-a abolit această posibilitate și nici până în ziua de astăzi nu s-a revenit asupra ei.

Deci, într-o economie de piață, fiecare are dreptul de a-și exersa aceste drepturi, fiecare trebuie să știe care sunt drepturile sale, care sunt regulile prin care se joacă jocul respectiv. Pe măsură ce se dezvoltă și se deschide economia, devin tot mai complexe și regulile acestui joc. De aceea, avocații sunt o componentă absolut esențială în desfășurarea acestui proces, în implementarea legalității respective, în cunoașterea acesteia, în aplicarea ei.

În sistemul de până acum, în care nu exista competiție, unde nu exista concurență, necesitățile erau dictate. Regimul trecut limita eficiența avocaților, ba chiar le lua dreptul de a-și exersa în mod legal puterea pe care trebuiau să o aibă. Probabil că Ceaușescu semăna cu Henric al IV-lea a lui Shakespeare, care a decis că primul lucru pe care trebuia să-l facă este să omoare avocații. Dar, în momentul în care introducem concurența, competența și ne interesăm de drepturile competitive, avem nevoie de

profesionişti; fără un cadru legal şi profesionişti cu experienţă, nu se poate face nimic.

Există în acelaşi timp o credinţă comună în ţările care până mai ieri erau comuniste, anume că se pot folosi diverse contracte în diverse situaţii. Nu este adevărat. Chiar şi variaţiile subtile într-o tranzacţie pot schimba termenii, clauzele contractului. Sigur că se pot folosi aceleaşi contracte în situaţii care se repetă; dar, de fiecare dată, într-o economie de piaţă este nevoie de o întreagă "sofisticărie" economică. Dacă vreţi ca întreprinderile româneşti să aibă succes în tranzacţiile lor, aceste întreprinderi trebuie să cunoască tehnica juridică, avocăţească, să-şi apere şi să-şi protejeze propria lor proprietate şi propriile investiţii.

România poate şi va deveni o naţiune importantă pentru că aveţi resurse naturale, nu aveţi datorii externe, este o plăcere să trăim în această ţară. Apoi, farmecul personal al oamenilor sunt tot atâtea bunuri. Dar nu puteţi intra în lumea economiei vestice dacă nu dezvoltaţi în mod eficient aceste tehnici cu aceste posibilităţi pe care le aveţi.

PROGRAM GENERAL DE PRIVATIZARE

prof. dr. Daniel GRINDEA

Este o deosebită plăcere pentru mine de a fi din nou în România şi de a prezenta referatul care se ocupă de problema-cheie a perioadei de tranziție la o economie de piață: problema privatizării întreprinderilor de stat.

Nu este niciun secret că, pentru a face privatizarea într-o economie atât de lovită de o conducere despotică şi incompetentă, se cer mobilizate resurse financiare imense, ce depăşesc considerabil mijloacele interne existente actualmente în România.

Iată de ce participarea capitalului străin la refacerea economiei românești este o condiție esențială pentru această perioadă.

Dacă ar trebui să enumerăm, pe scurt, rațiunile pentru care unii întreprinzători străini ezită să facă investiții în România – lăsând deoparte unele aspecte politice cu caracter temporar – ele ar fi, în linii generale, următoarele:

- lipsa de claritate asupra definirii legale a proprietății private, posibilitatea reclamării ei în viitor de un alt proprietar, de ce obligații este grevată etc.;
- lipsa de informații statistice corecte în domeniul economic, social şi financiar, ca, de exemplu: rata inflației, metodele de evaluare a proprietății ce se privatizează etc., care să permită elaborarea unor judecăți privind decizia de investiție;
- în ce măsură este realist cursul oficial de schimb al monedei naționale şi ce stimulente se pot oferi privind repatrierea capitalului şi a profitului, precum şi sistemul de impozite, care să facă mai atractivă investiția în România decât în altă parte;
- modul de neutralizare a factorului birocratic, ce poate afecta negativ inițiativa investitorului străin, mobilitatea lui de acțiune şi expansiunea pe care o are pe alte piețe;
- programul general al privatizării, care să dea credibilitatea necesară că trecerea la o economie de piață rămâne sarcina centrală a guvernului.

Asemenea întrebări necesită răspunsuri satisfăcătoare şi sper ca ele să fie formulate şi în cursul acestui seminar.

Eu voi încerca să abordez ultima problemă, cea privind programul general de privatizare, prin prezentarea unei propuneri personale pe care o supun discuției.

Din punct de vedere metodologic, două întrebări fundamentale se ridică în legătură cu privatizarea, şi anume: cu ce să începem şi de unde să începem acest proces complex.

În ce priveşte cu ce să începem, cred că nu avem multe alegeri. Trebuie introdus alfabetul economiei de piață, total mutilat în trecut. Şi elementul lui esențial este prețul, format pe baza cererii şi ofertei libere şi care poate fi influențat, dar nu decretat, printr-o serie de mecanisme de ordin monetar, financiar, bugetar, prin politica de credite, vamală şi valutară.

Fără a diminua dificultățile pe care le ridică problema cu ce să începem, experiența din alte țări, ca, de exemplu, Germania după război, arată că mânuirea inteligentă a acestor mecanisme poate nu numai restaura într-un termen relativ scurt o economie de piață, dar o şi face foarte prosperă.

În cazul economiilor centralizate, totalitare, ce au apărut şi funcționat după al doilea război mondial, când practic întreaga avuție a țării a fost naționalizată, pentru renaşterea lor un nou element se cere introdus în execuție, şi anume privatizarea.

Acest nou element este atât de covârşitor pentru viitoarea creştere a producției şi productivității, încât el dictează mai mult sau mai puțin ordinea măsurilor ce se impun pentru restaurarea unei piețe libere.

Problema de unde să începem procesul privatizării apare mult mai complexă, punând în discuție: direcțiile, formele şi termenele în care acest proces poate fi înfăptuit în mod optim.

Să luăm, de exemplu, problema termenelor. Aceasta pune în discuție problema terapiei de şoc şi a terapiei graduale. Cred că nu se poate da un răspuns aprioric privind alegerea. Numai condițiile politice şi economice generale şi situația existentă în diferite segmente ale economiei naționale o vor dicta.

În acest context, înainte de a-mi prezenta propunerile, aş dori să subliniez câteva aspecte legate atât de privatizare, cât şi de terapia de şoc.

În privința privatizării, soluția mea nu este atât de generoasă, cum ar fi aceea propusă acum o săptămână la televizor, şi anume să se distribuie gratuit întreaga proprietate de stat la populație.

Soluția mea nu este nici atât de extremistă, de a considera că trebuie lichidate toate formele proprietății de stat, fiindcă în anumite sectoare în toate țările occidentale este indispensabilă şi am în vedere îndeosebi

învățământul, rețeaua sanitară, instituțiile de cultură, o parte a infrastructurii legate îndeosebi de transportul urban etc.

Ceea ce vreau însă să subliniez în propunerea mea este că privatizarea presupune, în esență, conversiunea proprietății de stat în proprietate personală. Nu ştiu care va fi ponderea regiilor autonome de stat în totalul avuției naționale a României, dar este clar că această schimbare nu reprezintă o privatizare. Dacă ele sunt în pierdere, dar necesare economiei în această perioadă, consumatorul – respectiv populația – le va acoperi, pe când la proprietatea privată, acesta este riscul întreprinzătorului.

De asemenea, trebuie subliniat că problema liberalizării prețurilor poate da efectul cuvenit dacă este însoțită concomitent de procesul privatizării, al creării proprietății personale.

Încercările din trecut, din unele țări ca Iugoslavia şi Ungaria şi mai recent în Polonia şi URSS, de a se liberaliza prețurile fără a se trece în acelaşi timp la o largă acțiune de formare a proprietății personale în economie au înregistrat eşecuri binecunoscute.

Cred că aici ar trebui trasă o primă concluzie, şi anume că liberalizarea prețurilor şi privatizarea, în sensul subliniat mai sus, sunt fațete ale aceluiaşi mecanism: economia de piață.

Aici ajungem inevitabil la problema cum trebuie aplicată terapia de şoc şi terapia graduală.

Să presupunem aplicarea terapiei de şoc privind liberalizarea prețurilor într-un sector al economiei în care statul nu a reuşit încă să extindă suficient procesul privatizării. În acest caz, prețurile şi, respectiv, compensațiile pentru protecția socială vor fi determinate în mare măsură administrativ şi, în plus, în condițiile unui fond de mărfuri insuficient pentru aceste prețuri luate în calcule, apar ca decretate, şi nu ca o expresie reală a cererii şi ofertei, care pot diferi substanțial.

Ceea ce doresc să accentuez deci este că ar trebui să existe o relație de echilibru, care trebuie respectată permanent între liberalizarea prețurilor şi privatizare în fiecare segment al economiei. Decurge imediat de aici a doua concluzie, şi anume că, în conformitate cu această relație de echilibru, mecanismul impune ca introducerea terapiei de şoc în liberalizarea prețurilor să fie inevitabil însoțit de o terapie de şoc în procesul privatizării în acel domeniu. Aceasta presupune, ca o acțiune concretă, punerea imediat în vânzare către populație a acelor sectoare în care liberalizarea prețurilor va acționa.

Şi aici ajungem la a treia concluzie: că, date fiind condițiile actuale existente în economia României, terapia de şoc nu poate fi extinsă, cum a

fost, de exemplu, în cazul Germaniei de după război, la scara întregii economii naționale. Nemaivorbind de faptul că Germania a avut – la acel timp – spatele acoperit de planul Marshall.

Deci, în cazul Germaniei, pentru a avea succes la terapia de şoc, ea trebuie limitată la sectoarele indiscutabil legate de interesele imediate ale populației. În acest sens, ținând seama, pe de o parte, de experiența unor țări vecine, precum și de posibilitățile limitate, pentru moment, de atragere a capitalului străin, propunerea mea este elaborarea unei terapii mixte, combinând metode de şoc şi pe cele graduale.

Cred că, în momentul de față, trebuie folosită terapia de şoc îndeosebi în întreprinderile mici și mijlocii de până la 500 de salariați din domeniul agriculturii şi, în general, al producerii şi desfacerii bunurilor de larg consum, atât sub aspectul privatizării, cât şi ai liberalizării prețurilor şi de folosit instrumentele monetare şi bancare pentru absorbirea excesului de numerar şi capitalizarea lui în producția acestor bunuri, prin metode stimulative de atragere şi apoi de creditare.

Din ziare am aflat că rezervele monetare ale populației, la CEC şi ca să zicem aşa, sub saltea, ar atinge 300 miliarde lei*. La noul curs oficial al dolarului ar însemna peste 8,6 miliarde dolari și chiar dacă le-am transforma la cursul negru ar atinge suma importantă de circa 3 miliarde dolari. Acestea sunt resurse interne deosebit de importante pentru procesul de privatizare la acest nivel.

Problema este dacă populația va fi interesată să-şi dea concursul şi cred că aceasta depinde numai de stimulentele ce vor fi puse în acțiune.

Terapia graduală – în propunerea mea – intră într-o etapă următoare în acțiune, pentru întreprinderile mari și foarte mari, dar aceasta nu exclude să fie folosită imediat dacă există propuneri avantajoase din partea investitorilor străini.

O ultimă concluzie ce ar mai decurge din cele spuse până acum este că, oricât de paradoxal ar părea, trecerea la o economie liberă, necontrolată de stat, nu poate avea loc în România fără participarea directă a statului la naşterea ei.

Statul trebuie să creeze, în cel mai scurt timp posibil, cadrul legal pentru desfăşurarea ei, să-şi denaționalizeze proprietatea, să-şi formeze urgent cadrele necesare care să preia conducerea, să introducă stimulentele corespunzătoare pentru ca această mutație să aibă loc fără zguduiri, asigurându-şi în acest sens consimțământul populației.

---

* La data seminarului, noiembrie 1990 (n.r.).

Pentru aceasta, o deosebită importanță are nu numai echipa guvernamentală ce va orchestra acest proces, dar şi fermitatea şi energia de care se va da dovadă, la toate nivelurile administrației de stat, în încheierea lui cu succes. În acest sens, statul trebuie să se sprijine pe suportul organizațiilor sindicale, profesionale, al opoziției politice etc. interesate în apariția unei economii libere de piață.

Statul, în această nouă poziție, se va transforma el însuşi într-un agent al implementării democrației economice, total opus cu dirijismul din trecut.

În linii generale, secvențele majore şi durata mai mult sau mai puțin necesară creării cadrului economiei de piață ar fi:

1) Prima fază aş denumi-o de documentare şi propuneri cu caracter strategic. În această fază vor trebui strânse toate informațiile economice, financiare, valutare etc. pentru a avea o imagine cât mai corectă cu ce pornim, ce merită sau nu merită privatizat, ce tip de privatizare este preferabil, în ce măsură este necesară participarea străină, cum trebuie făcută evaluarea patrimoniului etc. Unde este posibilă, evaluarea ar trebui făcută şi în dolari.

Această fază include nu numai o culegere şi o prelucrare serioasă a datelor statistice – la care pot şi ar fi de dorit să fie antrenați studenții şi eventual elevii din ultimele clase de liceu – dar îndeosebi interpretarea lor, pentru a răspunde cât de cât la întrebările menționate mai sus.

La sfârşitul acestei prime faze, se impune elaborarea unor propuneri privind întreprinderile care se recomandă pentru privatizare şi luarea de decizii cu privire la întreprinderile nerentabile sau pentru care continuarea subvenționării nu apare ca justificantă.

Pentru atingerea obiectivelor din prima fază, cred că ar fi necesare circa 3-4 luni, dar această perioadă poate fi scurtată dacă unele acțiuni au fost deja întreprinse.

2) A doua fază, pe care am denumit-o de amplasare a mecanismului pieței şi în cursul căreia se vor ciocni, probabil, cele mai divergente interese ce se cer reconciliate într-un mod democratic, reprezintă – în fapt – miezul întregii operațiuni. Această fază am divizat-o în două etape, fiecare având o durată de circa 6-8 luni, termen ce poate fi, de asemenea, scurtat dacă unele măsuri propuse au fost introduse între timp.

În prima etapă a celei de a doua faze ar intra implementarea legislației care va trebui nu numai să asigure existența proprietății private şi consolidarea ei, dar şi punerea ei totală pe picior de egalitate cu celelalte forme de proprietate. Tot aici ar intra, de asemenea:

- elaborarea unui buget de stat care să faciliteze procesul privatizării;

- organizarea sistemului monetar, bancar şi valutar în vederea restrângerii fenomenelor inflaţioniste şi a retragerii excesului de numerar de pe piaţă, evitând cu orice preţ măsurile administrative de confiscare;
- introducerea plăţii salariilor prin sistemul de cecuri şi utilizarea lor la bănci pentru cheltuielile făcute de populaţie, în măsura în care se asigură echilibrul între încasările şi plăţile de şi către populaţie, soldul disponibil la bănci devenind o sursă temporară de finanţare;
- stabilizarea şi reactualizarea minimului de salarii la anumite intervale în conformitate cu o rată realistă a inflaţiei;
- privatizarea, în această etapă, îndeosebi a întreprinderilor mici şi mijlocii, cu până la 500 de salariaţi, îndeosebi în industria producătoare de bunuri de consum, servicii şi agricultură, utilizând posibilităţi de finanţare interne şi externe;
- pentru creşterea interesului populaţiei de a lucra pe cont propriu şi a-şi asuma avantajele şi riscurile respective, trebuie utilizate cele mai inventive stimulente de acordare a creditelor, de atragere a rezervelor de numerar ţinute sub saltea, de impozite etc.;
- clarificarea rolului Băncii Naţionale şi al Băncii de Comerţ Exterior, diversificarea băncilor şi stimularea apariţiei de bănci particulare;
- înghețarea emisiunii monetare;
- elaborarea politicii de credite şi dobândă conform nevoilor justificate ale sectorului privat şi public;
- apelarea la credite externe – în această etapă – în special de la organizaţii financiare internaţionale (Fondul Monetar, Banca Mondială, Banca Europeană pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare), pentru a pregăti condiţiile ca, în viitoarea etapă, să se apeleze la marile bănci comerciale din Occident;
- reexaminarea cursului valutar şi a legislaţiei vamale conform noilor obiective ale comerţului exterior şi a zonelor libere ce ar trebui create;
- introducerea unor cursuri diferite de schimb pentru operaţiuni comerciale, repatrierea profiturilor şi a capitalului, turism etc;
- atragerea investiţiilor străine către sectoarele cele mai sensibile în conjunctura actuală în România, ca producerea bunurilor de consum, acceptarea pe scară largă şi a exportului în devize libere (acceptarea repatrierii unei părţi a beneficiului şi a capitalului prin obţinerea de devize la licitaţie);

- permiterea salarizării parțiale în devize libere la întreprinderile cu participare străină şi la cele autonome producătoare de devize;
- elaborarea Codului privind drepturile şi îndatoririle salariaților şi patronilor, cu participarea organizațiilor sindicale respective;
- în ce privește agricultura, paralel cu stimularea procesului de privatizare, a reglementării circulației pământului şi a utilajului agricol, este necesară crearea unor importante stimulente economico-financiare pentru sprijinirea migrației la sate, problemă ce ar merita discutată la masa rotundă;
- creşterea numerică a micilor proprietari agricoli, a micilor meseriaşi particulari, a transportului particular auto, a micilor comercianți etc;
- acceptarea unei creşteri temporare a prețurilor, dar care poate fi contracarată nu numai printr-un import masiv de bunuri de consum, dar şi prin intensificarea concurenței între micii producători;
- elaborarea unui buget distinct, pentru asigurările sociale, pensii şi şomaj, având în vedere posibilitatea apariției unor tensiuni sociale, şi ca viitoare surse de finanțare a privatizării şi a emisiunii de acțiuni.

În această etapă şi probabil şi în a doua, de o mare importanță este pregătirea unor măsuri economice pentru situații deosebite în procesul implementării privatizării, precum şi formarea unor rezerve largi, continuu reîmprospătate, de bunuri de consum. În acest context, merită să fie analizată cumpărarea de pe piața internă a unor produse agricole cu plata parțială în dolari, revenind probabil mult mai ieftin decât importul lor.

A doua etapă a fazei secunde include continuarea intensivă a procesului de privatizare prin extinderea lui la marile întreprinderi de stat şi creşterea eforturilor pentru atragerea de largi capitaluri străine prin stimulente speciale privind impozitarea, repatrierea fondurilor, garanțiile etc.

În această a doua etapă trebuie urmărite:

- sprijinirea băncilor particulare atât în capitală, cât şi în restul țării;
- atragerea conducerii băncilor în consiliile de administrație ale întreprinderilor şi invers;
- interzicerea formării monopolurilor sau a cartelurilor;
- crearea treptată a unei piețe a capitalurilor, ca urmare a emisiunii de acțiuni de către întreprinderi, a bonurilor de tezaur;
- reînființarea bursei de valori mobiliare şi imobiliare şi a altor instrumente monetare de către bănci;
- începerea tranzacționării înscrisurilor nominative de valoare primite gratuit de populație, ce pot fi utilizate pentru cumpărarea de acțiuni;

- liberalizarea – în cea mai mare măsură – a sistemului de preţuri şi alinierea lui la nivelul preţurilor mondiale, prin folosirea unor mecanisme economice şi financiare;
- crearea condiţiilor pentru ca activitatea de comerţ exterior la nivel de întreprindere să devină o realitate, ca întreprinderile particulare de comerţ exterior să poată funcţiona cu, normal, obligaţia de a-şi menţine temporar conturile din Banca de Comerţ Exterior;
- întărirea controlului asupra creditelor acordate întreprinderii de către bănci (de stat sau particulare) pentru a apăra interesele deponenţilor, a deţinătorilor de acţiuni şi a statului (când este participant). Controlul se va referi însă numai la respectarea legalităţii operaţiunilor, şi nu la aprobarea lor;
- sprijinirea apariţiei prin joint-venture a unor firme de asigurare şi a caselor de agenţi bursieri, atât pentru formarea de cadre naţionale în aceste domenii, cât şi pentru găsirea de noi forme de atragere a capitalului străin;
- creşterea dobânzilor la depunerile CEC şi corectarea lor continuă pentru a fi cel puţin la nivelul ratei inflaţiei;
- introducerea unui sistem de contabilitate conform standardelor internaţionale şi constituirea unor birouri de experţi contabili, care să servească interesele investitorilor autohtoni şi străini.

3) Faza a treia aş numi-o de decolare şi ar putea ţine între 8 şi 10 luni. În această fază vor fi deja amplasate principalele mecanisme ale economiei de piaţă – cu posibile corecturi pe parcurs – şi este de aşteptat o reînviorare a creşterii producţiei şi a productivităţii, o importantă redistribuire a forţei de muncă, o ajustare a consumului la nivelul producţiei şi, probabil, datorită concurenţei reale, o scădere a preţurilor şi o îmbunătăţire sensibilă în situaţia şomajului.

În această fază vor fi probabil necesare:

- reexaminarea – dacă mai este utilă – menţinerii unor subvenţii;
- încetarea totală a intervenţiei statului în problemele de conducere a întreprinderilor, cu excepţia unora de importantă strategică naţională;
- acţionarea în direcţia reintegrării economiei româneşti în economia mondială şi intensificarea eforturilor pentru obţinerea de noi şi importante investiţii străine, precum şi de credite comerciale externe cu mari şanse de succes, date fiind noile condiţii în care va acţiona economia României;

– reexaminarea structurii întregii administrații de stat şi pregătirea unei noi politici valutare care, alături de alte măsuri, să creeze cadrul natural pentru trecerea la convertibilitatea monetară.

Aş dori să subliniez că, aceste trei faze, cu etapele lor, nu pot fi văzute ca fiind despărțite în mod rigid şi numai necesitățile de sistematizare m-au condus la această prezentare. Probabil că realitatea practică va impune unele intersectări între faze şi perioade sau continuarea unor acțiuni de la o fază la alta, aceasta neafectând cadrul general prezentat.

Procesul de tranziție în propunerea ce am făcut-o se va extinde probabil între doi şi doi ani şi jumătate, dar anumite rezultate pozitive se vor manifesta după circa un an sau un an şi jumătate.

Perioada de tranziție la o economie de piață prin intermediul privatizării are şanse de succes, dacă în acelaşi timp sunt respectate anumite principii de ordin practic, cum ar fi:

a) acțiunile şi schimbările în vederea privatizării trebuie astfel desfăşurate încât să nu se oprească activitatea economică normală a întreprinderilor sau să se deregleze activitatea economică de ansamblu. Aceasta presupune evitarea unor măsuri extraordinare (exceptând cazurile extreme), care ar perturba considerabil procesul de formare a pieței libere;
b) succesiunea acțiunilor necesare trebuie astfel gândită încât să se evite modificări premature care să afecteze aplicarea unor măsuri ce trebuie luate în viitor;
c) întrucât privatizarea presupune un proces complex, dificil şi de mare răspundere, efectul noilor acțiuni trebuie judecat nu după rezultatele imediate; în general, este preferabilă evitarea aprecierilor spectaculare;
d) desfăşurarea prin toate mijloacele – televiziune, radio, presă – a unei educații economice de respingere a lozincilor demagogice privind soluții miraculoase peste noapte şi, îndeosebi, a aşteptărilor după care amplasarea mecanismului ar duce automat la rezolvarea problemelor complexe ale procesului de tranziție. Paralel cu introducerea lor, un rol hotărâtor îl are elementul uman.

Educația economică trebuie să înlăture mentalitatea negativistă promovată în trecut privind întreprinzătorul particular şi profitul şi să se sublinieze importanța lor economică, dacă se desfăşoară în cadrul legal. Trebuie subliniat, în acest sens, imensul risc material şi personal pe care întreprinzătorul particular şi-l asumă, dacă judecata lui economică este greşită.

Mentalitatea creată după 40 de ani de economie centralizată, potrivit căreia profitul trebuie să-l aibă numai statul şi să-l irosească după cum se ştie, iar membrii societății sunt scutiți de orice risc şi lipsiți de orice drepturi în luarea deciziilor, a dus la o situație dezastruoasă şi explozivă.

Cu cât mai repede înlăturăm această mentalitate antieconomică, cu atât durata tranziției va fi mai scurtă și dificultățile ce le ridică mai ușor de suportat.

Aş dori, în încheiere, să subliniez că pentru a avea o sofisticată economie de piață vor fi necesari mulți ani. Perioada de 2-2 ani şi jumătate prezentată aici este pentru crearea cadrului necesar.

Şi dacă pregătirea acestui cadru se face serios, iar procesul de democratizare politică se adânceşte, putem fi cu totul optimişti asupra rezultatelor viitoare.

PROCEDURI DE PRIVATIZARE

Judith P. PLATT

Privatizarea reprezintă o primă fază în procesul de tranziție spre economia de piață. În acest stadiu, investitorii particulari, atât străini, cât şi interni, vor trece la noua viață economică, care va rezulta din transformările întreprinderilor de stat în întreprinderi particulare. Această primă fază se va caracteriza prin formarea de noi întreprinderi comerciale sau, să spunem aşa, întreprinderi cu răspundere colectivă, care vor prelua afacerile tuturor întreprinderilor de stat. Caracteristica principală ar fi emiterea unor interese comune în aceste întreprinderi comerciale, ca apoi să-şi deschidă porțile pentru investitorii străini sau interni, individuali sau corporații. De asemenea, porțile sunt deschise şi pentru cetățenii români care vor deține 30% din veniturile pe care le vor aduce aceste întreprinderi, aşa cum vom discuta mai târziu.

Drept bază a discuțiilor noastre, vă propun procesul şi procedeele folosite în privatizare, care vor face parte dintr-un subiect mai larg al tranziției spre economia de piață. Acest lucru poate fi evidențiat de următoarele trei faze:

1) Prima fază – începutul întregului proces de privatizare, plecând de la stabilirea drepturilor particulare asupra proprietății, aşa cum colegul meu, domnul Meyer, a arătat astăzi de dimineață.
2) Cea de-a doua fază va evidenția mijloacele de implementare a procesului de privatizare, respectiv modul cum se face acest lucru.
3) A treia fază, care este esențială şi nu trebuie trecută cu vederea atunci când noi ne concentrăm asupra mecanismelor, o reprezintă continuarea şi dezvoltarea pe termen lung a procesului de privatizare. Această fază va implica funcționarea noilor întreprinderi formate în contextul unui cadru nou, comercial, pe care noi îl putem numi un grup, o inimă, o esență comună. Dacă îmi permiteți să fiu puțin imaginativă, acest proces de privatizare este ca o călătorie prin greutăți şi domenii necunoscute. România parcurge acest drum atât de rapid pe cât îi este posibil, către o serie de obiective extrem de importante. Eu voi încerca să vă prezint câteva “stații”, câteva “opriri” de-a lungul acestei călătorii, dar numai dumneavoastră, numai țara

dumneavoastră, conducătorii dumneavoastră, reprezentanții dumneavoastră, oamenii pot să fie navigatorii corecți, reali, ai acestei călătorii.

Şi acum să începem cu înțelegerea privatizării. Pentru început, aş dori să fac o prezentare foarte scurtă a privatizării pe alte meleaguri decât cele din România, pentru a vedea – în context – cum s-a dezvoltat privatizarea în țările capitaliste, în țările socialiste, în țările cu orientare socialistă şi în economiile de piață noi care apar în centrul şi în partea de est a Europei.

Privatizarea este un proces de transferare a dreptului de proprietate asupra întreprinderilor de stat sau fondurilor de stat în sectorul particular sau în mâini particulare.

Întrucât aceasta nu se poate realiza prin diferite tehnici sau printr-o combinație de tehnici, mă voi ocupa foarte pe scurt de aceste tehnici.

Tehnicile de privatizare sunt:

a) oferta de vânzare;
b) licitația;

În ambele cazuri, vânzarea se poate face către un investitor autohton sau străin, dar licitația se practică pentru a găsi pe cel care oferă prețul cel mai mare.

c) oferta publică de acțiuni ale întreprinderi lor de stat, pentru a le trece în mâini particulare. În România s-a adăugat sistemul de vauchere ce vor fi distribuite gratuit populației şi care implică drepturi de investiții exact evaluate;
d) crearea de fonduri reciproce pentru țară, fonduri care s-ar putea baza pe anumite interese față de întreprinderile de stat şi, în felul acesta, statul să dea dreptul cetățenilor să participe la avantajele pe care le oferă fondul.

Ca să nu pierdem timp, aş dori să mă refer la problemele tehnice mai târziu. Aceste tehnici diferite de privatizare pe care vi le-am prezentat arată diverse modalități de abordare a celor trei paşi fundamentali care trebuie întreprinşi în orice tranzacție de privatizare.

Primul pas este cel al restructurării întreprinderilor de stat, corespunzător cu tehnica care este aleasă pentru privatizare, după cum am discutat acum câteva minute. Acest pas se poate face sub auspiciile Agenției Naționale pentru Privatizare, înainte de privatizarea efectivă. Dacă se foloseşte o altă tehnică din cele prezentate mai sus, restructurarea se poate face după transferarea proprietății către noua formă de management. Cu această ocazie se va da o imagine generală asupra a ceea ce s-ar

putea prevedea prin restructurare. Astfel, s-ar putea observa necesitatea unei restructurări financiare, înlocuirea sau modernizarea tehnologiei folosite, reorganizarea conducerii activității de management și a structurii angajaților, toate acestea fiind lucruri de avut în vedere.

Al doilea pas de întreprins în orice tranzacție de privatizare este pasul care privește evaluarea întreprinderii. Este o problemă care determină adevărata valoare a intereselor care se transferă. Este de o importanță deosebită și poate pune într-un proces de criză întreaga privatizare dacă evaluarea nu se face corect. Ea trebuie și se faci corect! În plus, trebuie urmărită pas cu pas și să se aibă neapărat grijă ca fiecare pas să se facă corect. Termenul care se folosește este "cu grijă". Evaluarea trebuie să fie corectă și nu să pară corectă. Termenul care se folosește se numește "transparență". Am introdus în discuție termenul de transparență, voi reveni la el. Conceptul de corectitudine, precizie este un concept fundamental în privatizare și are aspecte social-economice, politice.

Al treilea pas care trebuie întreprins în privatizare este găsirea cumpărătorului real și potrivit, care să fie interesat în tranzacția pentru privatizare. Acest lucru înseamnă că se poate să se nască un proces în care Agenția Națională pentru privatizare poate, în urma unei analize, să decidă și care anume gen de întreprindere va putea și facă investițiile necesare, să facă o infuzie de tehnologie occidentală, de expertiză occidentală, pentru a moderniza un anume proces tehnologic. Într-un astfel de proces de privatizare, cumpărătorii trebuie, prin urmare, să fie, să includă neapărat investitori străini. Un alt aspect: este vorba de business-ul local, adică de afacerile care se pot face în țară. Este nevoie de investitori naționali care pot să promoveze mai departe dezvoltarea industriilor respective. Și aceste lucruri trebuie avute în vedere în întregul proces care implică pe cumpărători, fie ei din străinătate sau locali.

Dacă nu se parcurg acești trei pași, privatizarea poate duce la dificultăți semnificative. Privatizarea este un proces care s-a născut în anii trecuți în Ungaria, Iugoslavia și Polonia. El exemplifică problemele cu care sunt confruntate țările respective și sunt sigură că România va dori să evite aceste dificultăți. De exemplu, în țările menționate mai sus, sub numele de privatizare spontană (uneori numită autoprivatizare sau privatizare de la sine), în tranzacția pentru privatizare s-au folosit cumpărători particulari, adesea investitori străini. Aceste tranzacții de privatizare au lăsat în urmă resentimente. Furia cumpărătorilor, furia așa-numiților apartinici care se întâlneau printre cumpărători sau printre ceilalți a fost cumplită. Îmi pare

foarte rău să spun acest lucru, dar ei erau şi mai lacomi decât investitorii străini. Ele sunt deja dificultăți întâmpinate în țările respective confruntate acum cu o nouă îmburghezire. În Ungaria, unde se întâmplă acest lucru, unele dintre tranzacții au fost puse serios sub semnul întrebării, tocmai din aceste motive.

Această revizuire de ansamblu, pe care am făcut-o succint asupra tehnicilor care trebuie folosite în procesul de privatizare, arată posibilitățile pe care le avem la îndemână în procesul însuşi. Ele au fost folosite în diverse sisteme economice în întreaga lume. Vom putea să dăm exemple mai târziu, când vom discuta în detaliu.

După ce am discutat conceptul fundamental de privatizare, să ne oprim acum asupra mecanismului privatizării, asupra procesului numit mecanica privatizării şi să vedem în ce fază se află acesta în România, în prezent. Şi facem această prezentare cât mai pe scurt, deoarece probabil mulți dintre cei aflați în sală sunt familiarizați cu termenii. Apoi, aş dori doar şi ating parțial şi în perspectivă evoluțiile posibile pentru viitor.

Să începem cu o nouă analiză, cu examinarea celor mai semnificative decrete care s-au promulgat în 1990 sub auspiciile noului guvern. Dacă ne uităm la promulgările care s-au făcut sub formă de decrete, de legi, de rezoluții şi care au dus la o primă fază coerentă privind structura legală şi constituțională pentru promovarea privatizării şi a introducerii de capital străin, putem şi vedem că aceste legi noi vor cere mai departe implementări şi dezvoltări, prevederi speciale care să se concretizeze, pe măsură ce procesul de privatizare avansează, în alte faze. Doream să ating pe scurt unul dintre aspecte; adică relația dintre legile promulgate în 1990 şi situația existentă. Eu am să mă opresc direct asupra Legii nr. 15, care este în centrul atenției şi discuțiilor de astăzi pentru că ea pune problema statutului investițiilor străine şi a evaluărilor premergătoare privatizării.

Legea nr. 15 stabileşte principiile fundamentale ale privatizării în România. Primul principiu este principiul proprietății. Dreptul de proprietate al unității economice de stat se transferă la un terț şi acest lucru reprezintă în mod esențial schimbarea în concordanță cu procedurile legale de față şi cu cele de perspectivă. Această prevedere-cheie stabileşte cadrul, baza legală şi constituțională pentru dreptul de proprietate privată în noile întreprinderi privatizate. Acest lucru se face prin transformarea întreprinderilor din posesiunea statului în companii private, al căror drept de proprietate va fi transferat în mâinile particularilor, în întreprinderile cu răspundere colectivă care vor fi create pe baza fondurilor fixe ale

întreprinderilor de stat. Când toate aceste noi întreprinderi vor avea o recunoaştere legală deplină şi vor deveni entități, vom spune că am respectat al doilea principiu al Legii nr. 15.

Cel de-al treilea principiu. Cu ocazia restructurării întreprinderilor în procesul de privatizare, fondurile fixe ale întreprinderilor de stat vor fi transferate întreprinderilor cu răspundere colectivă şi vor avea în felul acesta un titlu legal. Există aici problema evaluării, dar ea se va discuta mai târziu.

Cel de-al patrulea principiu va implica emiterea inițială de acțiuni ale întreprinderilor, sub noua formă cu răspundere colectivă. Aceste întreprinderi pot să fie cu răspundere colectivă sau întreprinderi cu răspundere limitată. Desigur că, după amiază, vom discuta aceste tipuri de întreprindere şi chiar unele tehnici, despre aşa-zisele societăți anonime, societăți cu răspundere colectivă şi răspunderile societăților cu răspundere limitată.

Cel de-al cincilea principiu înseamnă că fiecare întreprindere pe acțiuni cu răspundere colectivă va dispune de capital nominal. Pe această bază se vor emite vauchere, adică titluri către toți cetățenii români adulți. Aceste titluri vor fi distribuite în mod egal şi gratuit. Sistemul de vauchere este reprezentat de înscrisul nominativ de valoare.

Cel de-al şaselea principiu. Societățile pe acțiuni vor reține 30% din venitul net pe care îl vor realiza în valută, iar din 1991 acest procent va spori.

Şi acum, să pornim cu mecanismul necesar. Care sunt obiectivele acestei privatizări în România? Tranziția spre o economie de piață va începe cu descentralizarea funcțiunilor întreprinderilor, conform cu principiile larg acceptate că piața va acționa şi mai bine, şi mai eficient, mai productiv, când dreptul de proprietate se afli în mâini particulare.

Alte obiective ale privatizării constituie realizarea de venituri sporite şi promovarea procesului de democratizare. Problema cea mai importantă, în faza de început a privatizării, ne aduce din nou la problema dreptului de proprietate. Adică cine deține întreprinderea care este transferată în mâini particulare? Cine are dreptul să o vândă? Este esențial să ştim, să nu existe confuzie din acest punct de vedere şi autoritățile să fie descentralizate în cadrul guvernului. Acesta să fie reprezentat de Agenția Națională de Privatizare, în felul acesta existând numai o singură autoritate care să vândă fondurile fixe, bunurile existente noilor întreprinderi cu răspundere colectivă. Dreptul de proprietate asupra afacerii trebuie descentralizat în cadrul statului, pentru că în felul acesta se va realiza transferul propriu-zis în mâini particulare, ca să avem interese de concurență.

Întrucât procesul de privatizare implică şi preluarea unor agenţi economici prin cumpărare, doresc să redau schematic procedeele şi formalităţile elaborate de către juriştii americani în beneficiul clienţilor care urmăresc să cumpere societatea sau să preia afacerile ei, în cazul în care nu există impedimente majore în obţinerea titlului legal, iar starea financiară a companiei, operaţiunile şi fondurile ei prezentate de vânzător cumpărătorului în timpul negocierilor sau reflectate în contractul executoriu sunt reale. Un contract executoriu este o înţelegere a părţilor de a efectua o anumită tranzacţie la o dată stabilită în viitor, sub rezerva satisfacerii anterioare a unor condiţii specifice. Termenul "due diligence" se referă la atenţia cu care trebuie abordată investigarea companiei şi a afacerilor ei, potrivit standardelor generale recunoscute în profunzimea legală.

Schiţa de conduită "due diligence" este, prin urmare, ilustrativă în privinţa problemelor pe care le pot ridica investitorii vestici şi pe care caută să le lămurească înainte de a se decide să investească într-o nouă afacere în România.

România, fiind o ţară cu un singur cod de legi care reglementează problemele privind corporaţia şi impozitarea, permite o analiză mai unitară în spiritul "due diligence" decât în SUA, unde o corporaţie care fiinţează şi îşi desfăşoară activitatea în mai multe state poate fi supusă mai multor coduri comerciale.

În continuare, vom prezenta un model al listei de tip "due diligence".

Model de listă de probleme tip "due diligence"

A. Corporaţie

1. Copiile legalizate ale "articolelor de înfiinţare" a corporaţiei şi a oricăror sucursale existente ("societate" individual şi "societăţi" dacă sunt mai multe).
2. Copiile legalizate ale cadrului juridic al societăţilor.
3. Accesul la registrele societăţilor.
4. Accesul la registrele de evidenţă a acţiunilor şi circulaţiei/transferului acestora.
5. Lista statelor în care societăţile sunt autorizate să-şi desfăşoare activitatea sau în care sunt înregistrate firmele.
6. Lista statelor în care societăţile se înregistrează cu restituiri de taxe (venituri din taxe).
7. Lista statelor, dacă este cazul, în care societăţile nu sunt îndreptăţite să-şi desfăşoare activitatea sau să înregistreze venituri din taxe, dar

în care posedă un sediu, depozit de bunuri sau un agent care este rezident al unui stat cu care se intenționează intrarea în afaceri.
8. Adresele sediilor principale înregistrate şi ale agenților înregistrați.
9. Documente referitoare la orice fuziune, restructurare sau reîncorporare a societăților.
10. Orice alte materiale şi rapoarte care descriu societățile, operațiunile şi afacerile prezente ale societăților sau structura şi conducerea lor.

B. Titlurile de valoare

1. Declararea acțiunilor importante şi de tezaur din stocul comun, acțiunile preferențiale (incluzând o descriere completă a drepturilor ataşate unor asemenea acțiuni) şi a oricăror alte titluri de valoare ale companiei.
2. Lista deținătorilor de acțiuni, menționând numele şi adresa fiecărui deținător şi ale fiecărui membru cu drept de vot în consiliul de administrație şi numărul de acțiuni deținute de fiecare membru sau deținător.
3. Lista celor care dețin opțiuni pentru cumpărarea de titluri de valoare ale companiei (inclusiv garanți), menționând numele, numărul de opțiuni deținute, prețurile opțiunilor, data acordării, poziția în companie şi numărul de acțiuni deținute (exclusiv cele care sunt subiectul opțiunii).
4. Copia tuturor înțelegerilor referitoare la opțiuni şi garanții.
5. Mențiunea dacă există deținători de acțiuni sau certificate al căror loc este necunoscut sau dacă există deținători de acțiuni de la care ar fi dificil de obținut aprobarea tranzacției sau certificate corespunzătoare.

C. Declarații financiare

1. Bilanțurile contabile şi declarațiile de venituri, amândouă confirmate, ale companiei pe ultimii trei ani fiscali.
2. Declarațiile financiare cele mai recent confirmate, dar neverificate contabil.
3. Scurta descriere a pasivelor exigibile.
4. Numele experților contabili şi durata relațiilor cu aceştia; se indică dacă experții contabili dețin vreo cotă parte sau o poziție în companie.
5. Scurți descriere a politicii de amortizare.
6. Scurtă descriere a veniturilor şi cheltuielilor anticipate sau amânate.
7. Copie a oricărei vânzări planificate şi estimate şi copia bugetului curent şi a oricăror planificări de buget.
8. Scurtă descriere a oricărei schimbări în politicile sau procedeele de expertiză contabilă pe perioada ultimilor 5 ani.
9. Copii ale tuturor rapoartelor făcute cu experții contabili către conducerea companiei.

D. Probleme de taxe şi impozite

1. Copii ale tuturor declarațiilor de impunere pe venit, federale, statale, locale şi străine şi ale declarațiilor de scutire de taxe întocmite pentru fiecare companie pe ultimii 5 ani.
2. Lista declarațiilor şi a anilor în care au fost verificate de autoritățile fiscale statale sau federale şi copii ale constatărilor respective.
3. Lista tuturor jurisdicțiilor, străine sau interne, în care companiile au completat o declarație de impozitare în ultimii 3 ani.
4. Lista impozitelor locale şi statale la care sunt supuse companiile, arătând data impunerii, data la care declarația trebuie completată şi data la care este scadentă rata.
5. Să descrie şi să furnizeze copii după toate înțelegerile, consimțămintele, alegerile şi renunțările făcute cu IRS sau alte autorități fiscale, incluzând (dar nu limitându-se la) cele referitoare la statutele de prescripție extinctivă.
6. Să se listeze şi să se descrie toate controversele (litigiile) în curs sau care amenință să apară, privind problemele de impozite ale companiei.

E. Înalți funcționari, directori, angajați, planuri de beneficiu şi conflicte de muncă

1. Numele şi adresele fiecărui director şi înalt funcționar al fiecărei companii (şi dacă este cazul, ocupația de bază) şi totalitatea recompenselor pentru anul fiscal precedent.
2. Numărul persoanelor angajate de fiecare companie pe funcții şi poziții.
3. Numele şi adresa fiecărei persoane care are procură pentru a acționa în numele fiecărei companii şi copii după aceste procuri.
4. *Contracte sindicale, conflicte de muncă*
   a) Lista tuturor contractelor sindicale de muncă şi alte aranjamente la care fiecare companie este parte, numărul angajaților acoperit de asemenea aranjamente, datele anticipate la care vor expira şi furnizarea de copii ale unor asemenea contracte;
   b) Scurtă descriere a “tulburărilor de muncă” – greve în curs sau care amenință sau alte tulburări de muncă apărute în decursul ultimilor 5 ani fiscali;
   c) Scurtă descriere a tuturor cererilor de arbitraj în curs sau pe cale de a apărea, a procedurilor de plângere, a conflictelor de muncă, a grevelor sau tulburărilor afectând compania, făcându-se şi o scurtă descriere a recentelor negocieri sindicale;

d) Lista şi scurtă descriere a stadiului curent al tuturor reclamații lor sau plângerilor depuse în ultimii 3 ani fiscali.

5. *Planurile de alocații ale angajaților*
   a) Scurtă descriere şi copie a tuturor planurilor de alocații ale angajaților, ale planului fiecărui grup de asigurări, ale planului medical, planului de rambursare medicală, ale planului de alocații suplimentare pentru şomaj, ale planului pentru angajații cu ora, ale planului de alocații pentru continuitate în muncă şi scurtă descriere a politicii privind bonificațiile, concediile de odihnă, concediile medicale şi alte beneficii;
   b) Pentru fiecare plan de distribuire a indemnizației sau profitului, dacă există, se furnizează copii ale documentului de plan, incluzând amendamentele (şi o descriere a oricăror schimbări ale acestor planuri propuse, convenite sau avute în vedere), rapoarte statistice, dacă sunt aplicabile, descrieri rezumate ale planului, ultima adaptare la toate taxele relevante sau alte influențe regulatoare.
6. Lista tuturor angajaților care au primit compensații depăşind _____ $ în ultimul an fiscal, prezentând numele, data naşterii, sexul, poziția şi compensația pentru ultimul an fiscal şi, în măsura în care este posibil, informații similare pentru toți angajații şi angajații pensionați care primesc sau sunt îndreptățiți să primească orice plată care nu a fost descrisă mai sus.
7. Descrierea tuturor înțelegerilor/acordurilor de organizare (altele decât contracte sindicale) în care compania este parte şi, dacă unele din acestea sunt în scris, se furnizează copii ale acestora.
8. Scurtă descriere a oricăror înțelegeri secrete, care nu implică competiție, între companii şi oricare din angajați sau directorii lor prezenți sau mai vechi. Dacă unele din aceste înțelegeri sunt în scris, se prezintă copii ale acestora.
9. Scurtă descriere a tuturor acordurilor de consulting şi management, aranjamente sau înțelegeri la care o companie este parte şi, dacă acestea sunt în scris, se prezintă copii ale acestora.

F. Proprietăți, concesiuni, asigurare

1. Lista averii imobiliare deținute sau concesionate, cu precizarea dacă este proprietate sau concesiune (calitatea de concedent sau concesionar) şi scurtă descriere a proprietății, clădirilor, prevederilor concesiunii, uzurii şi locațiunii; se prezintă copii ale ipotecilor, actelor şi concesiunilor, copii ale polițelor de asigurare sau rapoartelor juridice privind averea imobiliară.

2. (a) Lista fondurilor fixe, maşinilor şi echipamentului (dacă este proprietate sau concesiune), evidenţiind, pentru fiecare articol, costul, gradul de uzură, metoda de determinare a uzurii, valoarea de asigurare, valoarea estimată rămasă după scăderea uzurii, starea şi valoarea de întrebuinţare rămasă şi, dacă este posibil, valoarea estimată.
   (b) Lista autoturismelor, camioanelor şi altor echipamente înregistrate, cu o sumară descriere a echipamentului şi clauzelor concesiunii (dacă este cazul), anul de fabricaţie, starea de înregistrare, costul, valoarea de întrebuinţare rămasă estimată, valoarea de asigurare.
   (c) Scurtă descriere a portofoliului de investiţii, incluzând costul de bază şi valoarea curentă.
3. (a) Lista tuturor patentelor, mărcilor de comerţ, denumirilor comerciale, mărcilor de service, drepturilor de copiere etc. deţinute sau folosite în afacerile companiilor, cu o scurtă descriere a folosirii, numărului de înregistrare şi data înregistrării, numele şi adresa persoanei către care sau de la care s-a făcut licenţierea unor asemenea patente, mărci de comerţ, denumire comercială, marcă de service sau drept de copiere şi scurtă descriere a oricăror aranjamente sau înţelegeri legate de aceasta.
   (b) Copii ale tuturor drepturilor de licenţă privind patentele, marca de comerţ, denumirea comercială, marca de service, dreptul de copiere, la care compania este parte în calitate de proprietar, beneficiar sau în altă calitate.
4. (a) Lista şi scurtă descriere a tuturor privilegiilor SECURITY INTERESTS (dobânzile asupra garanţiilor) sau ipoteci, asupra proprietăţii companiilor, sediul şi numele biroului unde s-au înregistrat documentele şi actele financiare legate de aceasta.
   (b) Copii ale tuturor concesiunilor materiale sau înţelegerilor privind garanţiile afectând proprietatea personală, inclusiv contractele de vânzări condiţionate, concesiunile de echipamente, ipotecile pe averile mobile, înţelegerile financiare şi de factoring.
5. Lista tuturor poliţelor de asigurare, indicând compania de asigurare, numărul poliţei, bunul sau riscul asigurat, măsura asigurării, primele anuale şi valoarea primelor care au fost plătite sau care nu au fost plătite în anii anteriori. Se furnizează copii ale tuturor acestor poliţe.

G. Contracte şi aranjamente

1. Copii ale tuturor înţelegerilor care nu se vor finaliza într-un interval de 3 luni sau care implică mai mult de_____ $, dacă sunt sau nu pe

linia obişnuită a afacerilor companiei. Dacă aceste înțelegeri sunt verbale, se va face un rezumat al aspectelor/condițiilor principale.

2. Copii ale tuturor contractelor cu agențiile de publicitate sau public relations.
3. Copii ale tuturor formelor standard de contracte practicate cu clienții.
4. Scurtă descriere a condițiilor de creditare contractuale sau uzual proiectate cu clienții şi copii ale tuturor înțelegerilor cu clienții.
5. Copii ale tuturor înțelegerilor cu agenții de vânzări sau reprezentanțe.
6. Copii ale tuturor formularelor de împuternicire sau garanții, dacă este cazul, date de companie.
7. Copii ale înțelegerilor cu societăți mixte sau de asociere la care compania este parte.
8. Copii ale tuturor înțelegerilor de distribuție sau FRANCHISE între o companie şi terți, cu privire la distribuția produselor şi serviciilor companiilor. Dacă unele înțelegeri sunt verbale, se face un rezumat al aspectelor principale.
9. Copii ale tuturor înțelegerilor care nu au fost înregistrate anterior cu furnizorii, agenții independenți vânzătorii sau alții, implicând plata comisioanelor sau alte decontări legate de distribuția produselor şi serviciilor companiilor. Dacă astfel de înțelegeri sunt verbale, se face un sumar al principalelor aspecte.
10. Scurtă descriere a oricăror contracte care restrâng/limitează capacitatea companiilor de a intra în vreun fel de afaceri cu o persoană sau care permit companiilor să intre în orice fel de afaceri.
11. Recomandare în privința faptelor sau circumstanțelor care ar putea provoca anularea sau lichidarea vreunor înțelegeri sau aranjamente sau care ar putea implica pretenții pentru daune sau pierderi.
12. Listă şi descriere a tuturor concesiunilor, licențelor, înțelegerilor şi contractelor etc., implicând plata a mai mult de _____ $, care apar în procesul negocierilor. Se includ toate aranjamentele curente sau planurile de înființare de noi centre.
13. Copii ale tuturor aranjamentelor şi planurilor antamate de companie în legătură cu intrarea într-o afacere şi dacă aceasta se va face prin cumpărarea de acțiuni, de active sau altfel.

H. Litigii

1. Listă şi scurtă descriere a fiecărei pretenții iminente sau care este pe cale de a apărea, proces, arbitraj sau investigație implicând o pretenție de _____ $ sau mai mult împotriva unei companii.

2. Listă şi scurtă descriere a oricărei:
   a) pretenții sau litigiu care implică pretinse încălcări ale legilor sau reglementări, vizând protecția mediului înconjurător sau sănătatea ori protecția angajaților sau a altor persoane;
   b) proceduri guvernamentale sau administrative;
   c)) alte pretenții materiale sau litigii în care una dintre companii este implicată;
3. Listă şi scurtă descriere a sentințelor judecătoreşti importante, decrete sau ordine.

I. Receivables (valori care urmează să fie primite/să intre)

1. Scurtă descriere a condițiilor uzuale de credit.
2. Scurtă descriere a conturilor vechi care nu au fost încă alimentate, cu prezentarea încasărilor de la data scadenței şi scurtă exprimare a drepturilor care justifică încasări datorate şi neonorate încă, în valoare mai mare de _____ $.
3. Numele clienților care datorează mai mult de _____ $.
4. Descriere a bazei de calcul a fondurilor de rezervă pentru acoperirea plăților neonorate de rău platnici.

J. Inventar

1. Lista tuturor produselor şi serviciilor vândute în mod curent de companie.
2. Scurtă descriere a procedurii de inventariere a prețurilor.
3. Lista furnizorilor principali de materiale şi cumpărări (în $) de la fiecare în ultimul an fiscal; scurtă descriere a surselor alternative disponibile.
4. Scurtă descriere a serviciilor şi aranjamentelor de marketing şi distribuție ale companiilor, incluzând taxe uzuale, condiții de creditare, garanții, practică de scontare, circulația mărfurilor etc.
5. Descriere a oricărei restanțe în vânzările şi/sau cumpărările companiilor în ultimii 2 ani fiscali.

K. Responsabilități

1. *Împrumuturi asigurate:* Lista (şi copiile oricăror înțelegeri şi note relevante) tuturor datoriilor asigurate prin bunuri ale companiilor cu următoarele informații: numele celui care dă şi ia cu împrumut; suma împrumutată; bunuri ipotecate; condiții de plată, rate, dobânzi şi când este scadentă plata; balanțe şi/sau taxe compensatorii (în cazul unui împrumut extern, se precizează valuta, cursul de schimb la data

împrumutului şi la scadenţă); copii ale tuturor instrumentelor bancare relative la ipoteci, dobânzi, credite; date de înregistrare; lista tuturor ipotecilor, dobânzilor de avere mobilă şi garanţii, cuprinzând şi locul şi data înregistrării lor; copii ale tuturor acordurilor financiare.

2. *Împrumuturi neasigurate şi linii de credit:*

a) Lista (şi copii ale oricăror înţelegeri şi notaţii relevante privind împrumuturi, dacă sunt disponibile) tuturor împrumuturilor neasigurate şi liniilor de credit, atât în valută US, cât şi străină, ale companiilor, cu următoarele precizări:
   (1) numele celui care împrumută sau al instituţiei care acordă creditul;
   (2) suma împrumutată (cu precizarea valutei) şi/sau destinaţia împrumutului şi condiţiile de tragere;
   (3) condiţiile, incluzând rata dobânzii şi cerinţele balanţei compensatorii;
   (4) data de lichidare a creditului.

3. Garanţii

(a) lista tuturor garanţiilor, dacă există, ale fiecărei companii privind obligaţiile pasivului sau îndeplinirii/realizării altora;
(b) copii ale tuturor instrumentelor de garanţie;
(c) listă, descriere şi (dacă înţelegerea este în scris) copii ale tuturor acordurilor şi înţelegerilor obligând o companie să cumpere bunuri sau să ofere servicii, dacă bunurile au fost sau nu livrate ori serviciile au fost sau nu oferite.

L. Tranzacţii cu înalţi funcţionari etc.

1. Lista şi precizarea sumelor şi a altor condiţii/aspecte esenţiale ale datoriilor şi altor obligaţii ale companiei şi faţă de companie ale OFFICER-ilor, directorului, acţionarului sau angajatului. Se prezintă liste ale acestor documente.
2. Lista şi denumirea fondurilor şi bunurilor folosite de companii în care sunt interesaţi OFFICERS, directorii, acţionarii sau angajaţii.
3. Lista tuturor tranzacţiilor materiale între companii şi OFFICERS, director, acţionarii lor care nu se identifică la art. (1) şi (2).

M. Clienţi

1. Lista principalilor clienţi şi furnizori, arătând procentajul vânzărilor sau serviciilor în raport cu fiecare client sau furnizor care însumează mai mult de 5% din vânzările sau serviciile efectuate în ultimul an fiscal.

N. Evidențe și rapoarte

1. Copii ale tuturor rapoartelor către acționari transmise în ultimii 3 ani.
2. Copii ale oricăror evidențe/înregistrări recente cu agenții guvernamentali.

O. Permise și licențe

1. Lista tuturor permiselor guvernamentale autohtone sau locale, licențe și aprobări (excluzându-le pe cele care au fost evidențiate până aici) obținute sau solicitate de companii, în vederea desfășurării activității lor.

P. Consimțăminte

1. Listă și scurtă descriere a contractelor, concesionărilor, acordurilor de garanție care pot necesita consimțământul unui terț relativ la tranzacțiile propuse.

R. Diverse

1. Lista conturilor bancare și depozitelor asigurate ale fiecărei companii, incluzând următoarele informații: (a) numele băncii; (b) numele și numărul contului; (c) semnăturile autorizate.
2. Lista controalelor/inspecțiilor, evaluărilor și rapoartelor similare și copii ale tuturor studiilor de piață recente.
3. Lista membrilor asociațiilor comerciale.
4. Lista tuturor cerințelor și obligațiilor impuse companiilor de către reglementările și regulile propuse sau în vigoare ale Comisiei Federale de Comerț sau ale altor agenții guvernamentale.
5. Copii ale rapoartelor, dacă sunt, privind plăți deosebite sau probleme similare de către ori în contul companiilor.

DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE

Întrebare: Considerați că privatizarea este un scop sau un mijloc? În al doilea rând, care credeți că este procentul de privatizare în Statele Unite față de Europa Occidentală? Ce credeți despre așa-numitele tehnici adecvate pentru alegerea formulei optime de privatizare în România?

Răspuns: Privatizarea trebuie și fie înțeleasă în mod corect, ca instrument care să ducă la atingerea unor scopuri semnificative și a unor obiective fundamentale, cum sunt cele pe care le prevede și procesul prin care trece țara dvs. și pe care guvernul, prin reprezentanții săi, este hotărât să le facă în acest moment, ele fiind scopurile și obiectivele naționale. Privatizarea în sine nu este ceva care are o valoare absolută, iar transferul proprietății din mâinile statului în mâini particulare nu este ceva care în mod necesar este un bun politic, economic sau social în sine. Este mai curând un lucru care s-a constatat că este folositor în procesul în care se află noile economii în dezvoltare din Europa Răsăriteană. Chiar și în situațiile în care economiile nu fac o tranziție fundamentală către economia de piață se vede că acest lucru este necesar. Prin urmare, este nevoie de obținerea mai multor resurse pentru stat, de asigurarea tot mai largă a participării mai multor persoane, a cetățenilor unei țări la beneficiul economic al societății respective. Un alt scop, fundamental și valabil, este cel al îndeplinirii, al ajungerii la un proces mult mai democratic prin participare economică mai mare a cetățenilor. Toate acestea sunt scopuri care sunt servite de privatizare. Deci privatizarea nu este un scop în sine, ci o modalitate.

Întrebare: Cine poate fi adevăratul proprietar al fondurilor și al bunurilor?

Răspuns: În Constituția dvs. trebuie și fie clar că particularii, fie că sunt români, fie că sunt străini, au dreptul asupra proprietății consfințit prin aceasta. Acesta este elementul esențial în privatizare. Nimeni, fie că este român sau străin, nu va investi în nimic dacă nu este clar de la bun început care sunt regulile referitoare la proprietatea lor. Acesta este punctul esențial.

Întrebare: Vedeți vreo cale mai scurtă de realizare a privatizării în România?

Răspuns: Pentru România, ca și pentru celelalte țări din Europa Răsăriteană și centrală, proprietatea este o mare problemă în procesul de privatizare. Țări mai puțin dezvoltate s-au confruntat și se confruntă cu

acest lucru şi au încercat diverse modalități de privatizare, uneori într-o manieră mai general înțeleasă, alteori mai concret, cum am discutat astăzi aici.

Privatizarea este o problemă critică şi pentru România, şi pentru alte țări din centrul şi răsăritul Europei, din cauza amplitudinii şi magnitudinii sarcinii care vă revine. În mod special pentru România, cauza extraordinarelor dificultăți pe care le-a lăsat moştenirea regimului Ceauşescu. Acest regim a făcut ca România şi fie statul cel mai puțin pregătit, comparativ cu situația altor țări vecine, să facă unele dintre aceste tranziții. În orice caz, nu există o structură magică pentru a găsi o formulă de traversare a procesului de tranziție fără a face dislocări, cum spun specialiştii în probleme sociale, ca şi avocații. De aceea vreau să pun problema sacrificiilor. Sacrificiile nu pot fi evitate. Problema este cum vom realiza aceste dislocări şi cum sacrificiile pe care le vom înregistra se vor face pe o bază cât de cât mai echitabilă, încât dificultățile, problemele, neajunsurile să fie depăşite într-o oarecare măsură mai uşor şi să fie repartizate pe cât mai mulți, încât şi nu doară foarte mult numai pe unii, ci cât mai puțin pe fiecare în parte. Deci guvernul trebuie să aibă în vedere diverse proceduri, poate şi temporale, poate şi de perspectivă mai mare, să asigure un mecanism pe termen scurt şi mediu de redresare economică şi socială. După cum spuneau specialiştii în jurisdicția americană acum o sută şi ceva de ani, când nu exista termenul de privatizare şi nu se punea această problemă, nu există nicăieri în lume o economie pură. Societatea Statelor Unite acum peste o sută de ani nu era ea însăşi o societate de piață. Chiar şi atunci existau anumite proceduri care mai târziu, până în secolul XX şi în continuare. Preşedintele Roosvelt, în timpul căruia aveau loc aceste procese, arăta că “este nevoie ca societatea să-şi ia măsuri, să-şi satisfacă necesitățile care o privesc pe ea şi pe indivizi”. Prin urmare, este nevoie de proceduri specifice în fiecare societate.

Întrebare: Cum vedeți transferul pământului, al micii industrii şi apoi al marilor întreprinderi către proprietarii care le-au avut înainte de naționalizare?

Răspuns: Pentru dvs. cred că este foarte dificil. Timp de 15, 20 sau chiar 45 de ani vi s-a spus că sistemul este corect şi dintr-o dată că un alt sistem este corect. Probabil că este un coşmar pentru dvs. şi cred că toți dintre noi apreciem acest lucru. Nu se pune problema dacă cu 45 de ani în urmă în România țăranii erau proprietari de sine stătători ai pământurilor, ai produselor agricole şi aveau capacitatea să se simtă ca proprietari ai pământului. Ceva s-a întâmplat în acești ani. S-a schimbat situația şi

probabil că în următorii 5-10 ani România va deveni din nou un exportator principal de produse agricole. Pentru un investitor în România, fie el român sau străin, se pune problema dacă va fi eficient să investească banii sau va fi o muncă grea să creeze un produs agricol. El nu va putea face acest lucru dacă nu este asigurat că el deține pământul și materialele pe care le folosește.

În ce privește problema dacă economia de piață dezumanizează sau nu, cred că ar trebui să discutăm teza unui mare filosof din Europa, John Lock, care a dat fundamentul libertăților americane, adică al libertății care există în majoritatea țărilor vestice și dreptul de a deține proprietatea. Să faceți cu această proprietate tot ceea ce doriți, adică s-o păstrați la nivelul comunității, la cerințele comunității, considerăm că acesta este elementul esențial al drepturilor omului. Referitor la țărani, apreciem că ei au o problemă particulară deosebită și nu este destul de simplu ca să-i facem să-și obțină din nou proprietatea lor fără să aibă uneltele necesare ca să lucreze, iar acest lucru se întâmplă în foarte multe țări. De fapt, țăranii nu vor pământul înapoi pentru că nu au uneltele agricole necesare ca să-și lucreze pământul, ceea ce este o altă problemă.

Deci, doamnelor și domnilor, dvs. trebuie să tratați această problemă.

Întrebare: Ce-și propune Camera de Comerț Româno-Americană și cum poate să ușureze trecerea la economia de piață? Pentru trecerea la economia de piață trebuie să așteptăm adoptarea Constituției sau să folosim șocul legislativ?

Răspuns: Camera de Comerț Româno-Americană nu încearcă în niciun fel să devină o organizație politică. Scopurile sale sunt să aducă în prim-plan imaginea României în Statele Unite, să furnizeze date, informații privind măsurile care se iau pentru crearea unui cadru de realizare a unor tranzacții comerciale și business în România. Prin urmare, noi vom acționa pe bază bilaterală. Ultimul lucru pe care Camera de Comerț Româno-Americană l-ar face ar fi acela de a se implica în vreun fel în vreun aspect politic. Ar fi ultimul lucru la care ne-am gândi. În niciun caz nu ne vom implica în situația politică din România, pentru că este o organizație nonpolitică.

Referitor la problema dacă drepturile de proprietate pot fi rezolvate prin legislație sau trebuie să se aștepte o Constituție, cred că stabilirea drepturilor de proprietate cere mai mult decât stabilirea unei legislații. Considerăm că el cere neapărat stabilirea unei Constituții. Cadrul constituțional este esența protecției drepturilor individului, ale cetățeanului.

Nu este numai o chestiune de proprietate, dar şi dreptul individului în multe alte privinţe. Dupăce am dat exemplele pe care le-am dat, aşa primitive (în exemplul cu margarina şi vânzarea margarinei în loc de produse lactate în detrimentul producţiei de lactate), s-a înţeles cred că legislaţia folosită i-ar fi deposedat pe cei implicaţi de drepturile de proprietate. Fără cadrul constituţional nu s-ar fi putut reglementa litigiul care apăruse. Prin urmare, Constituţia este lucrul fundamental în care poate să aibă efect orice proces care poate să fie declanşat legal.

Întrebare: Ce perspective are România să primească clauza naţiunii celei mai favorizate?*

Care este părerea specialiştilor americani cu privire la liberalizarea preţurilor şi ce consecinţe de ordin economic şi social ar putea să aibă în ţara noastră?

Răspuns: La întrebarea ce se întâmplă în Congresul Statelor Unite cu privire la tratamentul naţiunii "celei mai favorizate", a legislaţiei care derivă de aici, precum şi alte eforturi prin care poate fi ajutată România, răspunsul are un caracter complex. Problema cu care se confruntă România nu este un sentiment antiromânesc în Statele Unite. Departe de aşa ceva. Problema pe care o are România este că nu există un sentiment proromânesc în Statele Unite. Dacă vă uitaţi la ce au făcut ungurii, veţi vedea cum au construit ei un sentiment promaghiar în Statele Unite. Ce au făcut? Au organizat Comunitatea ungurească în America, au făcut un lobby (grup de influenţare a parlamentarilor) sistematic, care este foarte activ în Congresul Statelor Unite, obţinând prin Congres sprijinirea Ungariei. Nu exişti un astfel de lobby între americanii de origine română în Statele Unite, care să sprijine un sentiment proromânesc. Vreau să vă spun că ungurii au cheltuit milioane de dolari pentru servicii pronaţionale de public relations, avocaţi, contabili, oameni care au investit în sistemul bancar, au folosit material în maniere şi proceduri occidentale care, în cele din urmă, au prezentat Ungaria ca având drepturile cele mai favorizate. Nimic din toate acestea nu s-a făcut de către România. Deci nu este vina ambasadorului Constantinescu de la Washington, care este un om foarte respectabil şi amabil, dar ce poate face el pentru a promova interesele României la Washington? Toate aceste lucruri costă bani. Ungurii au înţeles acest lucru şi au cheltuit toţi aceşti bani pentru a avea beneficii după investiţiile pe care le-au făcut. Poate că nu ştiţi că 40% din investiţiile din Ungaria sunt investiţii americane, ca urmare a

* Din partea şi în relaţiile româno-americane (n.r.)

acestor activități pe care le-au urmărit sistematic în timp. Este un lucru pe care România trebuie să-l facă pentru a sprijini agenții cum este Agenția Națională pentru Privatizare, Agenția Națională pentru Investiții Străine etc. Aveți nevoie de toate instrumentele necesare pe care să le folosiți în conducerea unui proces sistematic în viitor. Vreți faxuri cu care să comunicați. Trebuie să aveți faxuri. Trebuie să comunicați cu Occidentul, trebuie să aveți linii telefonice, trebuie să aveți circuite telefonice corespunzătoare ş.a.m.d. Aveți nevoie de hârtie, aveți nevoie de lucruri absolut fundamentale. De aici trebuie să porniți. Este prioritatea numărul 1, în acest moment, dacă vă îndreptați către o economie de piață. Trebuie să dați oamenii care să se plaseze pe linia întâi a frontului de luptă pentru sprijinirea sentimentelor proromâneşti. Uitați-vă la experiența maghiară şi cu asta o să înțelegeți ceva interesant de acolo.

UNELE CONSIDERAȚII PRIVIND REPARTIZAREA GRATUITĂ A ÎNTREGII AVERI NAȚIONALE CĂTRE POPULAȚIE

Daniel GRINDEA

Luând în considerare problematica modului de realizare a privatizării, ca şi întrebările ridicate în legătură cu aceasta, consider că este necesară şi abordarea teoriei privind repartizarea gratuită a întregii avuții naționale.

Nu pot spune că această teorie nu este atractivă la prima vedere. Dar o serie de observații mă fac să fiu sceptic:

- este bine că până în 1992 TDP (titluri de proprietate) nu se pot vinde pe bani, fiindcă ar spori şi mai mult inflația;
- este bine ca fiecare să poată deveni proprietar, dar de aici încep toate problemele;
- nu discut problema reevaluării, presupunând că va fi corectă (o presupunere foarte optimistă pentru actualul sistem de prețuri);
- nu discut nici problema tineretului, dacă acesta acceptă să renunțe de bună voie la drepturile lui.

Problema este cum va lucra practic acest plan. Aş vrea să prezint cinci aspecte:

1) Deținătorii de acțiuni vor putea păstra sau vinde acțiunile şi aici se ridică următoarele chestiuni:

- dacă ei le păstrează, vor fi supuşi riscului deprecierii sau supraaprecierii. Decizia va fi a lor, dar o vor lua în necunoştință de cauză. Ca un fel de loterie, întrucât instituțiile financiare, care ar trebui să le dea indicații, lipsesc;
- se ştie că mare parte din noile întreprinderi privatizate sunt lipsite de cadre cu experiență şi în primii lor ani de activitate vor lupta pentru supraviețuire, presupunând că o concurență reală va acționa.

Este cunoscut că în Statele Unite aproape 50% din totalul falimentelor se înregistrează la întreprinderile mici şi mijlocii cu o vechime de 1-3 ani. Şi acolo oamenii au o anumită experiență când încep o afacere şi-şi riscă propriii lor bani.

Prin urmare, riscul deprecierii acțiunilor primite va fi – cel puțin în primii ani – mult mai mare decât al sporirii lor, cu unele excepții posibile.

Dacă acest risc este mai mare, majoritatea dintre deținătorii de acțiuni vor încerca să le vândă după 1992 şi cum oferta va fi mult mai mare decât cererea, prețul va scădea dramatic. În lipsa unui mecanism organizat, cum ar fi agenții bursieri sau băncile particulare, care ar dori să preia în parte acest risc, va fi un crah bursier la o instituție care abia îşi începe activitatea. Investitorii străini nu vor alerga nici ei să cumpere în aceste împrejurări şi, în general – am înțeles – că ei sunt practic scoşi din competiție până în 1993.

Mi se pare că aspectul de panică bursieră nu a intrat în planul prezentat.

2) Să presupunem că valoarea acțiunilor va rămâne nemodificată – ceea ce este bineînțeles o prezumție absurdă într-o economie de piață. Dar, pentru moment, chiar dacă am accepta această ipoteză, valoarea pe care populația o primeşte sub formă de acțiuni nu poate servi sau stimula creşterea materială viitoare – în care este interesat fiecare. Această valoare reprezintă doar expresia bănească a unor bunuri deja create, ce vor trece din buzunarul statului în cel al populației fără a adăuga ceva la avuția națională existentă şi deci la dezvoltarea în continuare a economiei. A se crea cu TDP noi întreprinderi înseamnă a presupune că vom avea mai multe materii prime, maşini, echipament etc. decât este nevoie în întreprinderile deja existente, ceea ce nu este cazul. Pentru a obține cu TDP importurile necesare, nu este posibil.

Poate autorul planului se gândeşte că populația, având aceste acțiuni în mod gratuit, va fi mai interesată să lucreze, să sporească producția, productivitatea, în pofida penuriei de materii prime şi materiale existente.

Aici ne ciocnim – în sens invers – de vechea iluzie creată în 1948 prin naționalizarea aproape în întregime a întregii avuții naționale. Gratuitatea nu a fost şi nu va fi un stimulent economic şi din exemplele din întreaga lume vedem că este un stimulent al risipei, al lipsei de răspundere.

3) Dacă numărul populației ce va obține aceste acțiuni va fi, de exemplu, 14 milioane şi vor putea fi organizații care să controleze activitatea – să spunem a 1400 de întreprinderi – poate că acestea ar merge mai bine.

Dar ei sunt răspândiți în toată țara. Cei ce vor decide în final vor fi consiliile de administrație. Aceşti 14 milioane vor fi proprietari, dar prin delegație. Aceasta nu ar fi în sine o problemă dacă consiliile de administrație sunt familiarizate cu economia de piață, ceea ce nu este încă

situația. Iar dacă întreprinderea va da faliment, acționarii vor pierde totul. În Statele Unite, cumpărătorii de acțiuni sunt foarte prudenți. Ei își aleg una din casele de brokeraj (intermediari particulari pentru cumpărarea și vânzarea de acțiuni) care au un departament specializat în cercetarea pieței interne și internaționale, a măsurilor posibile ce se vor lua în domeniul economic și financiar, posibilele schimbări politice și impactul lor asupra bursei și dau consultațiile respective.

Apariția lor în România este o necesitate, dar formarea lor, în ce privește experiența, este o chestiune de timp. Până atunci nu poate fi decât o bâjbâială, de la cine și când ar fi bine să se cumpere sau să se vândă acțiunile, cu riscuri imense.

4) O problemă presantă acum pentru România este absorbția surplusului de numerar care întreține puternic fenomenul inflaționist. Retragerea acestui surplus nu se mai poate face prin confiscare ca în trecut, întrucât aceasta ar lovi credibilitatea guvernului, nu numai pe plan intern, dar și extern. Există multe alte alternative care să permită această absorbție și să fie în același timp făcute în favoarea populației.

5) O altă problemă se referă la necesitatea modernizării tehnologice a României, a restructurării economice prin corectarea gravelor dezechilibre, ceea ce nu poate fi făcut fără un larg aflux de capital străin.

Planul de a distribui gratuit aceste acțiuni cred că ar putea afecta interesul investitorilor străini, nu numai fiindcă această măsură de repartizare gratuită ar fi în contradicție cu spiritul obișnuit al oamenilor de afaceri occidentali și ar privi cu rezerve, dar și fiindcă va exista o reținere probabil din partea lor în cumpărarea acestor acțiuni – chiar în scădere – până când nu vor avea certitudinea că respectivele întreprinderi ce le-au emis sunt viabile.

În plus, se pare că, în concepția planului elaborat, aceste acțiuni ar putea fi vândute investitorilor străini abia după 1993. Aceasta – după părerea mea – ar crea o întârziere pe care actuala situație economică din România nu și-o poate permite. Procesul stimulării pătrunderii investitorilor străini cât mai curând este o necesitate vitală pentru viitorul țării.

LEGEA CONTRACTELOR ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ

Judith P. PLATT

După ce am terminat cu operațiunea de privatizare, începe activitatea de bază a întreprinderii, constând în operațiuni de cumpărare, vânzare, de comercializare, distribuție, activitate de reclamă, adică de descoperire şi lansare în noi domenii. Uneori vom avea fonduri mai puțin productive şi în felul acesta ne va ajuta să intrăm şi să întreprindem transformări în cadrul corporației. Unii ar putea să spună că sunt diferite stadii de dezvoltare, dar aceste stadii de dezvoltare nu le voi mai aborda.

În continuare, vom examina diferite tipuri de transformări ale agenților economici.

O primă transformare este cea legată de introducerea controlului pe baza pachetului de acțiuni. Noi spunem "achiziția de pachete de acțiuni", iar practic aceasta înseamnă cumpărarea interesului unui grup minoritar de acționari, care poate fi un grup de investitori interni sau externi.

O altă transformare a agenților economici ar fi absorbția întregii întreprinderi, a întregii linii de producție, a cotelor de acțiuni; în acest caz, tranzacția ar fi posibilă printr-un mecanism mai elaborat, mai complicat.

Deci aş putea spune că dezvoltarea activității societăților comerciale ar putea avea loc numai într-un cadru juridic reglementat, care să corespundă unei economii de piață. Vor trebui elaborate noi legi referitoare la corporații, dreptul nou de asociere şi, mai ales, legile contractuale. Dacă încerc să vă conduc printr-un concept foarte nou, am intra în inima unui contract şi cum acționează acest contract într-o economie de piață. România a avut scheme legislative care se ocupau de o serie de asemenea probleme, mai ales contracte care se ocupau de necesitățile economiei, dar nu de necesitățile economiei de piață. Participanții inițiali în schema de privatizare se vor aştepta să vadă că aceste structuri legale vor fi combinate pentru a crea noul rol al participanților la o economie de piață. Eu doresc să sugerez că aceasta nu este o activități pur juridică, ci este ceva cu totul familiar investitorilor străini, un fel de lege.

Aş dori să mă refer, de asemenea, şi la legislația abordată destul de recent de noua dvs. schemă economică, respectiv legea referitoare la societățile comerciale, Această nouă lege s-a bazat pe un vechi cod

comercial existent după al doilea război mondial şi procedurile se bazează pe codul lui Napoleon. Această lege a fost redactată astfel încât să ia în considerare unele dintre lecţiile date de economia de piaţă ori de ţările economiei de piaţă. Noi sperăm că acest cod de legi o să se dezvolte, aşa cum dvs. doriţi să se dezvolte, să fie nişte prevederi necesare pentru informaţii şi reglementarea unor entităţi economice.

Aş dori ca, în continuare, să mă opresc la conceptul de lege a contractului, care este şi va fi de fapt conceptul de bază al tranzacţiei comerciale pe care românii şi viitorii investitori străini o vor aplica în anii care vor veni.

Pentru început, se pune întrebarea: ce caută investitorii străini atunci când investesc în România? Ce forme legale comerciale sunt necesare ca să permită tuturor participanţilor să interacţioneze în această nouă relaţie economică dintre cumpărători şi vânzători şi între alţi participanţi? Aş vrea să vă prezent pe scurt o tranzacţie practică într-o economie de piaţă şi care va fi interesul, preocuparea investitorilor străini, mai ales atunci când este vorba de noile întreprinderi privatizate.

Dobândind o nouă întreprindere, investitorul doreşte să facă întâi o cercetare a structurii, a formării, cum arată acea întreprindere pe acţiuni în care, de fapt, vrea să investească, atunci când va negocia contractul. Investitorul trebuie să fie sigur că speranţele şi previziunile lui, care pot sta la baza deciziilor pe care le va lua conducerea întreprinderii, se vor realiza. Aceste speranţe şi previziuni ale lui vor fi sprijinite de cadrul legal – legea contractului. Care este esenţa legii contractului într-o societate modernă în contextul tranzacţiei comerciale? Pentru început, am să vă explic sensul general şi apoi vă voi ilustra mai specific problema.

Există două principii esenţiale pe care vreau să vi le transmit, legat de esenţa de a intra într-un contract într-o economie de piaţă: în primul rând, este acordul reciproc al celor două părţi la contract referitoare la tranzacţia specificată. Noi numim acest lucru o “întâlnire a gândurilor”, adică o înţelegere reciprocă. Contractul nu va fi valabil, nu va intra în vigoare, în sensul că părţile nu se vor sprijini una pe alta în direcţia a ceea ce au promis să facă în baza contractului, dacă se descoperă că acest contract nu exprimă voinţa comună a ambelor părţi.

Al doilea principiu este că părţile trebuie să încheie contractul pe baza informaţiilor sau prezentărilor cerute cu această ocazie.

Să vă dau un exemplu al celor două principii, eliminând o serie de probleme foarte stresante. Să discutăm mai întâi despre ce înseamnă

acordul de voință al părților contractuale. Avem aici un exemplu despre un om care vrea să vândă o vacă şi unul care vrea să cumpere o vacă şi probabil că vaca este ființa cea mai importantă. Numele vacii este Rosie. Domnul Walker are vaca şi desigur că o are dintr-un şeptel foarte bun, dintr-o rasă foarte bună, dar Rosie este o excepție. Proprietarul a tot aşteptat, dar Rosie n-a mai produs nimic. Constatându-se că Rosie este stearpă, el a hotărât să o vândă. O altă persoană s-a hotărât să cumpere această vacă, chiar dacă este stearpă, pentru că vrea să o taie şi să obțină carne şi a oferit un preț pentru Rosie, preț care reflectă faptul că niciodată n-o să aibă un vițel de la această Rosie. Astfel, s-a ajuns la un contract şi cumpărătorul vacii a trimis prețul de achiziție, aşa cum s-a convenit şi, după câteva săptămâni, a venit cu vagonul şi a vrut să o ia pe Rosie. Dar a apărut o singură problemă: Rosie nu mai era o vacă stearpă. El a afirmat că Rosie nu mai este stearpă, că o să aibă un vițel şi că nu mai este de acord să o vândă cu acel preț scăzut, deoarece Rosie nu mai este stearpă. Da, dar celălalt a spus: este vaca mea, am încheiat o afacere, am făcut un contract, am plătit pentru vacă şi ați acceptat banii, deci o s-o duc în camionul meu. În final s-au dus la tribunal pentru a se hotărî cine are dreptate. Dumneavoastră ce credeți? A cui trebuia să fie vaca? A dlui Sherwood care a plătit, a recunoscut-o, a venit s-o ridice conform contractului? Poate unii dintre dvs. gândiți că vaca era prea valoroasă ca să fie vândută la preț scăzut şi că ea aparține glui Walker pentru că dl Walker n-a intenționat să vândă o vacă care urma să aibă viței la acelaşi preț cu o vacă care era stearpă. Tribunalul a considerat că cele două părți au făcut o greşeală reciprocă. Nu au făcut nicio fraudă. Ei nu au vrut să se înşele unul pe altul, dar au făcut un contract pentru o vacă care n-a existat în aceeaşi calitate. Calitatea vacii, fiecare a înțeles-o altfel. Ei au făcut un contract pentru o vacă stearpă, iar Rosie nu era o vacă stearpă. Vedeți că acest caz ilustrează încă o dată care este adevărata esență a contractului, dincolo de formalități. Înainte de a citi o serie de cazuri considerând legea locală de cooperare, vedeți că trebuie să existe o înțelegere, o voință comună a părților.

Esența celui de-al doilea punct se materializează în lista de verificare “due diligence check list”, prezentată pe larg în capitolul precedent sub forma unui model de listă de probleme tip “due diligence”. Şi ea trebuie să cuprindă informații exacte şi complete în legătură cu achiziția sau contractarea unei afaceri.

În continuare, aş dori să vă mai reţin câteva minute şi să încerc să vă ilustrez pe scurt cum aceste principii contractuale se aplică în contextul unui contract de achiziţie a unei afaceri dintre cumpărător şi vânzător. Daţi-mi voie să vă prezint pe scurt principiile şi cum funcţionează aceste prevederi ale contractului, cum acestea interacţionează într-un contract, pentru că într-o societate cu economie de piaţă un contract nu este pur şi simplu o listă de fapte, o declaraţie a faptelor. El este un document care conţine drepturi şi obligaţii, promisiuni, angajamente: de a face un anumit lucru în viitor în anumite circumstanţe şi, cel mai semnificativ pentru noul element care poate nu vă este familiar, contractul are o anumită parte care constituie încurajarea, un fel de garanţie, deoarece ea arată cine vă suporta riscurile. Pe scurt, într-un contract tipic de încheiere a unei afaceri veţi vedea, în primul rând, condiţiile contractului, forma, specificul şi descrierea bunurilor sau fondurilor, preţul de transferare de la vânzător la cumpărător etc., care nu sunt altceva decât esenţa tranzacţiei. În el exprimăm valoarea contractului într-o anumită valută. Această parte a contractului este urmată de o alta, de reprezentare şi garanţii. De fapt, acestea sunt prevederi cu privire la viitoarea afacere. Să vă dau un exemplu: să presupunem că avem un contract mai complicat decât acela de cumpărare a unei vaci. Am putea stipula fie că vaca a fost sau n-a fost stearpă. Într-o tranzacţie vom avea şi anumite prevederi, de exemplu, că valoarea afacerii nu trebuie să fie grevată de nicio datorie şi deci ea poate fi dobândită şi folosită aşa cum s-a specificat în contract.

Şi încă un exemplu: să presupunem că o întreprindere este dată în judecată pentru că nu a respectat reglementările privind protecţia mediului înconjurător, aducând prejudicii locuinţelor populaţiei din jurul fabricii. Acestea reprezintă condiţii materiale şi atunci sigur că şi cumpărătorul, şi vânzătorul trebuie să cunoască acest lucru, avocaţii vor trebui să vegheze asupra structurii contractului, vânzătorul are obligaţia absolută să informeze cumpărătorul despre acest litigiu şi că este dat în judecată. El trebuie să informeze care este scopul şi domeniul litigiului, stadiul acestuia, cât trebuie să plătească pentru avariile provocate şi care sunt reprezentanţele sau agenţiile care reglementează aceste probleme. Deci el trebuie să dea cumpărătorului toate informaţiile de care acesta are nevoie. Totodată, cumpărătorul mai este protejat şi de sistemul de garanţii şi riscuri cuprins în contract. Este nevoie de aceste garanţii pentru cumpărător deoarece prin ele se pot apăra interesele acestuia când i se constată că s-a făcut o nedreptate în condiţiile de cumpărare. Dacă vânzătorul a greşit în procesul

de vânzare, atunci cumpărătorul are dreptul să fie protejat, deoarece cumpărătorul are o anumită sumă pusă la dispoziție pentru acoperirea daunelor care s-au produs în situația în care el a cumpărat în condiții neavantajoase. De pildă, cel mai comun şi cel mai obişnuit mijloc prin care cumpărătorul poate să fie în această situație este atunci când el a cumpărat după ce s-a încheiat tranzacția. Atunci cumpărătorul poate să pretindă o parte din prețul respectiv într-o anumită perioadă de timp, care a fost specificată prin contract. În acest răstimp el va avea ocazia să vadă despre ce e vorba, ce fel de business a încheiat. Dacă prin promisiunea făcută de vânzător el ajunge în situația bună, avantajoasă pentru el şi vânzătorul îi datorează cumpărătorului bani, atunci aceşti bani pot fi scăzuți din prețul de cumpărare care a fost convenit prin contract.

ACTIVITATEA BANCARĂ DE INVESTIȚII ÎN CONTEXTUL PRIVATIZĂRII

Andrew POPPER

În Europa, marea majoritate a băncilor se ocupă atât de activități de investiții cât şi de activități comerciale, însă fiecare bancă insistă asupra unui anumit aspect. Banca pe care o reprezint eu astăzi aici, Credit Comercial de France, are bineînțeles şi activități comerciale foarte importante pe plan intern, în Franța, dar în general este cunoscută ca o bancă de investiții sau ceea ce s-ar numi în limba franceză Banque d'Affaire. Deci acesta este cadrul în care ne adresăm dumneavoastră, ca o bancă de investiții.

De când am sosit în România, şi am mai fost de multe ori în trecut, dar de când am sosit în România acum o săptămână, unul dintre lucrurile pe care le-am auzit cel mai frecvent este că sarcina pe care o aveți dumneavoastră aici este o sarcină fără precedent. Şi sigur că acest lucru este adevărat. Nu există nicio experiență internațională echivalentă de transformare a unei economii colectivizate într-un termen foarte scurt într-o economie de piață. Din acest punct de vedere, această afirmație care se face foarte des că este o sarcină fără precedent este absolut adevărată, însă nu trebuie să cădem în cealaltă extremă şi să spunem că nu există niciun fel de experiență în domeniul privatizării. Experiență în domeniul privatizării fără îndoială că există. Privatizări au existat în Europa Occidentală imediat după război, în Franța şi Anglia în ultimii 4 ani şi aşa mai departe. Deci această experiență nu este lipsită deloc de relevanță pentru condițiile României şi vreau să împărtăşesc cu dumneavoastră anumite elemente din această experiență care există, fără îndoială, pe plan internațional şi, bineînțeles, să insist asupra rolului unei bănci de investiții în acest proces.

Banca de investiții acționează, într-un cuvânt, în calitate de consultant financiar pentru una dintre cele două părți. Bineînțeles că într-o privatizare, ca şi în orice alt contract, trebuie să existe cel puțin două părți, trebuie să existe un vânzător şi un cumpărător. Banca de investiții va acționa în calitate de consultant financiar fie față de vânzătorul unei întreprinderi pe cale de privatizare, fie pentru cumpărătorul unei anumite întreprinderi.

Având în vedere că dumneavoastră sunteți potențiali vânzători de întreprinderi, eu am să orientez cât de cât această prezentare în direcția perspectivei vânzătorului şi am să mă pun în situația ipotetică că banca de investiții este reținută în calitate de consultant financiar de către stat, în cazul dumneavoastră, sau de către vânzător în general.

O altă idee foarte importantă, în această parte introductivă, este că munca de privatizare este o muncă de echipă şi orice privatizare (a unei mari întreprinderi, bineînțeles) va fi o muncă de echipă şi dumneavoastră aici aveți deja în fața dumneavoastră elementele unei echipe. În primul rând, echipa va avea reprezentanți ai proprietarului întreprinderii, în cazul dumneavoastră statul, va avea reprezentanți ai conducerii întreprinderii, va include juriști şi veți asculta în continuare punctul de vedere al juriştilor, va include contabili, şi ei vă vor prezenta mai târziu punctul de vedere contabil, şi va include şi persoane din public relations care vor prezenta publicului, vor organiza ceea ce numesc eu efortul de comunicare cu publicul.

Rolul băncilor de investiții, în acest proces, este de a coordona echipa, munca făcută de membrii echipei, şi aş vrea să spun foarte clar că este sigur vorba de o muncă de coordonare. Fazele pe care voi încerca să le descriu în această prezentare sunt patru: prima este evaluarea sau munca de evaluare, a doua elaborarea strategiei, a treia oferta şi a patra tranzacția.

În ceea ce priveşte evaluarea, este vorba de un studiu aprofundat al societății care urmează să fie privatizată. În ceea ce privește strategia, este vorba despre restructurarea unei întreprinderi anterior privatizării din punct de vedere industrial şi financiar. A treia este oferta, în care întreprinderea este pusă pe piață în mod efectiv, şi a patra este găsirea unui investitor şi consumarea în realitate a tranzacției.

Cele două procese de evaluare şi de strategie pot fi considerate ca procese preliminare şi foarte îngemănate, deci nu putem să le separăm. Permiteți-mi, la început, să vorbesc despre evaluare şi elaborarea strategiei într-o singură prezentare.

O altă întrebare foarte simplă care apare în momentul în care se pune problema privatizării unei întreprinderi este dacă, în forma prezentă, întreprinderea sau societatea comercială care urmează să fie privatizată este dorită, cerută, este vandabilă în forma ei actuală.

O altă întrebare este: poate fi vândută această întreprindere în forma ei actuală? În marea majoritate a cazurilor, impresia mea este că răspunsul este nu. Este foarte rar ca o întreprindere, o societate în forma ei prezentă

să poată fi imediat vândută unui investitor. Există, aproape în toate cazurile, necesitatea unor operații de pregătire a întreprinderii pentru a fi vândută pe piață, Aceste operațiuni de pregătire a întreprinderilor sunt, de fapt, operațiuni de restructurare şi restructurarea trebuie făcută din două puncte de vedere: în primul rând este o restructurare din punct de vedere industrial şi în al doilea rând este o restructurare din punct de vedere financiar. Ambele operații de restructurare bineînțeles că au scopul final de a consolida în mod substanțial întreprinderea care este oferită spre vânzare şi de a asigura şanse de succes după ce întreprinderea va fi privatizată.

În ceea ce priveşte ceea ce numesc eu privatizarea industrială, întreprinderea trebuie examinată din punct de vedere al activităților, al raportului cu piața, dacă produsele pe care întreprinderea le produce sunt într-adevăr necesare pieței. Este o întrebare extrem de relevantă în cazul economiei româneşti, pentru că aici produsele s-au realizat pe bază de decret, şi nu pe bază de cerere a cumpărătorilor. Deci trebuie văzut dacă produsele sunt într-adevăr necesare, în ce formă produsele pot fi vândute, care sunt măsurile ce pot fi luate imediat de către întreprindere pentru creşterea productivității, pentru a o face mult mai atrăgătoare din punct de vedere al investitorului străin.

Din punct de vedere financiar, restructurarea este poate şi mai importantă. În primul rând trebuie determinate obligațiile financiare pe care o întreprindere le are în momentul respectiv față de creditorii săi. Aş vrea să spun câteva cuvinte despre dezvăluirea față de public a tuturor obligațiilor financiare pe care întreprinderea le-a acumulat şi pe care le aduce în procesul de negociere. Creditorii întreprinderii trebuie să cunoască bine situația financiară a acestora, deoarece, în cazul în care datoriile unei întreprinderi depăşesc cu mult valoarea întreprinderii, trebuie luate şi deciziile cele mai eficiente. Este important ca creditorul să participe în procesul de restructurare, pentru că dacă noi vom vinde întreprinderi încărcate cu datorii fără acordul creditorului şi fără un plan de asanare a acestei datorii, bineînțeles că a doua zi după privatizare întreprinderea va da faliment, şi nu acesta este scopul pe care îl urmărim. Deci creditorii trebuie introduşi în acest proces, obligațiile financiare trebuie să fie stabilite clar şi elaborat un plan financiar de consolidare a întreprinderii. De asemenea, trebuie examinate toate obligațiile juridice şi contractuale ale întreprinderii, pentru a determina din nou dacă întreprinderea este viabilă. Iar în cazul în care nu este viabilă, să se restructureze aceste obligații contractuale în aşa fel încât întreprinderea să devină viabilă în faza ulterioară privatizării.

După restructurare urmează o operație extrem de importantă, care este verificarea conturilor din punct de vedere contabil. Aceasta este o verificare profundă şi detaliată a conturilor care, în cazul marilor întreprinderi, fără îndoială, poate să dureze câteva luni.

O altă fază include operații de ordin juridic, cum ar fi, de exemplu, determinarea titlului de proprietate şi altele.

În fine, după ce auditul contabil este finalizat şi după ce obligațiile juridice sunt determinate, rolul băncii de investiții devine primordial, şi anume în determinarea valorii de piață a întreprinderii. Este foarte important de reținut că valoarea de piață a unei întreprinderi este legată, în mod relativ, de valoarea contabilă a întreprinderii, mai ales în contextul dvs,, deoarece, când s-au construit aceste întreprinderi, capitalurile moderne au fost înscrise în bilanț la valori artificiale care rezultau dintr-o rată de schimb complet artificială. De asemenea, mijloacele de producție produse pe plan intern erau subvenționate de către stat, fapt pentru care valoarea lor de bilanț este o valoare complet artificială şi care nu are legătură cu realitatea. Deci auditul contabil, care este o fază esențială, se face pur şi simplu pentru a vedea că nimeni nu a pus mâna în buzunarul statului ca să fure bani. Acesta este scopul şi nu se poate afla mai mult decât atât.

Întrucât valoarea reală a întreprinderii nu este valoarea de bilanț, pentru a determina valoarea reală a acesteia trebuie făcut un studiu de marketing extrem de cuprinzător, care să identifice care este piața pentru produsul respectiv, dacă există această piață, dacă produsul poate fi realizat în mod profitabil, dacă poate fi vândut pe piața internă şi internațională în mod profitabil şi aşa mai departe. Deci, într-un cuvânt, trebuie analizate perspectivele financiare pe termen lung ale întreprinderii, dacă întreprinderea este o întreprindere viabilă. Normal, în momentul în care toate aceste elemente, şi din nou vorbesc de elementul juridic, contabil, marketing şi aşa mai departe, sunt realizate, banca de investiții va da o valoare aproximativă a întreprinderii respective.

Este important să mai spun încă o dată că banca de investiții lucrează pentru clienți. Bineînțeles că toate aceste informații, toate aceste studii sunt, până în acest moment, strict confidențiale. Ele sunt plătite de client şi aparțin clientului, nefiind cunoscute de public.

Deci am acoperit până acum cele două faze inițiale care reprezintă evaluarea întreprinderii şi elaborarea unei noi strategii, atât a unei strategii comerciale, cât şi a unei strategii financiare.

Până în acest stadiu, totul s-a produs în formă comercială. De acum înainte însă, în faza a treia, care este oferta întreprinderii pe piață, începem

să dezvăluim rezultatele investigației noastre publicului, pentru pregătirea unei oferte. Deci toate aceste oferte, la un moment dat, vor fi încorporate într-o dezvăluire publică. În ceea ce privește însă oferta în sine, aș vrea să fac o distincție care este foarte importantă și foarte des utilizată pe piață, între oferta publică și plasamentul privat.

Deci există două tipuri de vânzare a unei întreprinderi: prin ofertă publică; prin plasament privat.

Oferta publică este primul tip de vânzare a unei întreprinderi. Înseamnă că o societate sau o întreprindere se constituie ca o societate pe acțiuni, care sunt vândute pe piața publică sub diferite forme de subscripție, cele mai frecvente forme de subscripție fiind la bursa de valori.

O altă posibilitate însă de a vinde o întreprindere este printr-un plasament privat. Societatea se constituie ca o societate pe acțiuni, însă acțiunile nu sunt oferite direct publicului prin ofertă publică, ci sunt oferite la doi sau trei investitori potențiali. De exemplu, dacă dvs. ați vrea să vindeți o fabrică de automobile, puteți să constituiți această fabrică de automobile ca societate pe acțiuni. Acțiunile pot fi oferite fie la bursă, care aici pentru moment nu există, dar este de conceput că va exista, sau pot fi oferite printr-o licitație lui General Motors, Kreisler sau, să spunem, Renault.

În acest caz, oferta nu trebuie publicată. Ea este arătată numai celor trei investitori potențiali care vor licita pentru acțiunile pe care dvs. le veți pune în vânzare. Vreau să subliniez foarte mult că sunt diferențe legale extraordinare între oferta publică și plasamentul privat.

Este important de reținut că, în faza inițială, în România, unde nu există o bursă de valori, primele privatizări se vor face probabil prin plasamente private. De ce? Pentru că dacă nu s-ar face inițial prin plasamente private, privatizarea marilor întreprinderi este condiționată de dezvoltarea bursei, și asta o să dureze o perioadă de timp destul de îndelungată. După părerea mea, ar fi o greșeală, în contextul României, să se aștepte dezvoltarea burselor de valori pentru a face privatizarea. Privatizarea trebuie să preceadă dezvoltarea bursei de valori. Asta presupune imediat că primele privatizări în România se vor face sub formă de plasamente private, ceea ce înseamnă că întreprinderile vor fi oferite unui număr limitat de investitori pe baza constatărilor făcute de echipa pe care v-am descris-o. Bineînțeles, asta nu înseamnă că aceste lucruri se vor face în secret. Publicul va fi informat în acest moment de existența acestui plasament privat. Poate fi informat de problemele esențiale din viața unei întreprinderi la un moment dat și poate fi informat – și trebuie informat – că

se va produce un proces de licitație condus de o echipă obiectivă, care va lucra în interesul echității. Deci publicul nu va fi ținut în afara acestui proces de plasament privat, deşi cuvântul privat implică ideea de secret. În acest caz nu mai este secret.

Există şi posibilitatea, foarte frecvent utilizată, a unei combinații dintre cele două forme, adică o întreprindere poate fi vândută în acelaşi timp: o parte din acțiuni prin ofertă publică şi o parte din acțiuni prin plasament privat. Aceasta este probabil formula ideală, însă bursa de valori trebuie să existe la momentul respectiv pentru a face o ofertă publică. O mică paranteză. În ceea ce priveşte acțiunile şi tipurile de acțiuni pentru o societate privată, aceasta trebuie constituită, în primul rând, ca societate pe acțiuni. Una din deciziile principale pe care banca de investiții le ia împreună cu celelalte părți ale echipei priveşte tipurile de acțiuni. Să trecem în revistă foarte pe scurt care vor fi acestea.

O primă categorie divizează tipurile de acțiuni în două părți: acțiuni de tip comun şi acțiuni preferențiale. Acțiunile de tip comun sunt acțiunile care conțin cel mai mare element de risc în care dividendul nu este garantat. Acțiunile preferențiale sunt acțiuni care reprezintă un element de risc mai scăzut, iar dividendul este garantat pentru o anumită perioadă. Deci trebuie decis câte dintre acțiuni trebuie să fie comune şi câte dintre acțiuni să fie preferențiale.

O altă posibilitate de clasificare este: acțiuni negociabile şi nenegociabile pe o anumită perioadă de timp. Deci trebuie decis câte dintre acțiunile emise vor fi negociabile şi câte vor fi nenegociabile.

O altă distincție extrem de importantă, care la dvs. s-a făcut în mare măsură prin procesul legislativ, este clasificarea în acțiuni vândute în mod liber şi acțiuni alocate pe bază de vaucher. După cum am spus, în cazul dvs., deja procesul legislativ a decis că minim 30% din acțiunile emise de o întreprindere trebuie alocate populației pe bază de vaucher şi această decizie este deja luată, că 70% vor fi vândute liber şi 30% pe bază de vaucher. Bineînțeles că această proporție poate fi schimbată. S-ar putea decide ca numai 60% să fie vândute liber, 30% să fie distribuite în mod gratuit şi 10% să fie rezervate la prețuri preferențiale pentru salariații întreprinderii respective. Deci există numeroase variante care se pot folosi la momentul respectiv. Important este însă că există două tipuri de acțiuni din acest punct de vedere: acțiuni vândute liber şi acțiuni alocate pe baza unor alte formule.

O altă posibilă clasificare a acțiunilor sunt acțiuni de vânzare şi acțiuni care nu sunt de vânzare. De exemplu, într-o întreprindere, statul ca proprietar poate să decidă că va rămâne ca acționar în proporție de 20% în această întreprindere. În cazul legislației române, din nou 30% vor fi alocate pe bază de vauchere, 20% prin ipoteză sunt reținute de către stat, ceea ce înseamnă că pe piața liberă nu se vor vinde decât 50% din acțiuni. Este o posibilitate în cazul anumitor întreprinderi.

Fără să încerc să păşesc în domeniul controversei, trebuie însă realizat un lucru, şi anume că ceea ce nu se vinde nu aduce bani. Este foarte simplu. Dacă statul va decide să distribuie gratuit acțiunile, bineînțeles că nu o să vină niciun ban în țară. Asta este foarte clar. Singurele care vor aduce bani noi, capitaluri noi, sunt acțiunile pe piața liberă. Asta nu reprezintă o declarație politică, reprezintă un truism, ceea ce se vinde aduce bani, ceea ce nu se vinde, se dă pe gratis, nu aduce bani. Nu mai este de dezbătut acest subiect.

În această fază a acțiunilor pe piață are loc un eveniment extrem de important în viața companiei care urmează să fie privatizată şi, din nou, banca de investiții joacă rolul principal în acest eveniment, care este elaborarea prospectului. O întreprindere, pentru a fi oferită pe piață, fie prin ofertă publică, fie prin plasament privat, trebuie să aibă un prospect şi, în acest moment, bineînțeles că toate informațiile despre care vorbeam înainte ca fiind secrete devin publice. Un prospect arată cam aşa: o broşură de 50-60 de pagini în care este cuprins tot ceea ce am vorbit până acum, în linii generale. Se vorbeşte despre orientarea generală a întreprinderii, despre obligațiile financiare anterioare, despre restructurarea întreprinderii din punct de vedere comercial şi financiar, se vorbeşte despre perspectivele de viitor, se prezintă proiecții şi previziuni legate de viitor şi, în general, se explică investitorului potențial cum s-a ajuns la determinarea valorii anumitei întreprinderi. Faza prospectului nu reprezintă altceva decât momentul esențial în procesul de comunicare. În continuare, procesul de comunicare cu publicul devine esențial şi aici vom introduce prietenii noştri din echipă, cei de la public relations. Ei vor juca un rol important în prezentarea formală acestui prospect către public şi în explicarea publicului, în general, a rațiunii acestei privatizări, care este scopul privatizării, care sunt beneficiile pe care statul român, ca proprietar, şi economia națională, în general, le vor obține prin privatizare, în ce măsură au fost protejate interesele salariaților în întreprinderi şi luate în considerație interesele gestiunii întreprinderii şi care sunt planurile de stimulare în viitor a personalului acestei întreprinderi care

trebuie privatizată. Deci efortul de comunicare şi efortul de relaţii publice devin foarte importante în acest moment.

În fine, după ce acest prospect şi, în general, efortul de comunicare este într-o fază evoluată, încep să se facă decizii concrete şi intrăm în faza finală a încheierii tranzacţiei. În acest moment se decide exact care va fi preţul de ofertă al unor acţiuni, fie printr-un proces de licitaţie, fie printr-un proces de oferire pe piaţă. Se va face un proces de subscripţie. Se va cere fiecărui investitor potenţial să facă o subscripţie şi să spună care este numărul de acţiuni pe care el eventual vrea să le cumpere în întreprinderea respectivă. De asemenea, li se cere investitorilor potenţiali care au făcut subscripţii să producă anumite dovezi că au fondurile necesare să cumpere acţiunile în cazul în care câştigă subscripţia; nu vreţi să fiţi, bineînţeles, în situaţia în care este vândută întreprinderea la un preţ excelent unui investitor care, după ce va avea pachetul de control al acţiunilor, va declara că nu are bani să plătească pentru aceste acţiuni şi le va vinde altcuiva. Deci este important să se determine că cei care vin să cumpere acţiuni, cei care participă la procesul de subscripţie sunt oameni serioşi, care au fonduri, nu vin acolo ca să se joace cu noi. Apoi, se vor stabili detalii în ceea ce priveşte alocarea, pentru că este posibil ca subscripţiile să depăşească acţiunile puse în vânzare: cât se va aloca, pe ce bază se alocă primele acţiuni celui care a pus oferta cea mai înaltă. Deci el a oferit pe o acţiune 100$, cineva poate veni şi oferi pentru zeci de mii de acţiuni 110$. Se pune problema dacă aceste prime acţiuni se vând la 110$ sau se creează un preţ mediu? Deci se creează regulile jocului pentru că cei care vor veni în acest proces de subscripţie vor avea, fără îndoială, diverse opinii asupra valorii întreprinderii, preţul va varia şi, de aceea, trebuie dinainte stabilită o formulă echitabilă şi cunoscută participanţilor la alocarea acţiunilor, în cazul în care există diferenţe de preţ. În fine, în momentul în care toate aceste faze sunt trecute, întreprinderea este vândută şi apare un nou proprietar al întreprinderii sau apar mai mulţi noi proprietari ai întreprinderii, se numeşte un consiliu de administraţie, se reţine sau se schimbă managementul. Depinde de părerea noilor proprietari ai întreprinderii şi întreprinderea porneşte mai departe.

În mod aparent eu ar trebui să-mi încetez aici prezentarea şi încetează şi rolul băncii de investiţii. Din păcate mai există o fază, şi anume ceea ce eu aş numi faza postvânzare. După ce întreprinderea a fost vândută, există anumite servicii pe care echipa care a ajutat să se privatizeze întreprinderea continuă să le facă. Aceste servicii post-vânzare

există cu scopul funcționării întreprinderii cât mai bine și după ce a fost vândută. Banca de investiții și ceilalți membri ai echipei de privatizare rămân, cel puțin din punct de vedere moral, dacă nu și din punct de vedere contractual, responsabili pentru buna funcționare a întreprinderii chiar și în perioada postvânzare. Asta implică urmărirea atentă a evoluției prețurilor acțiunilor, a stabilității acționarului, procentajul ocupat de anumiți acționari, dacă șansele de speculație cu acțiunile sunt mari sau mici și așa mai departe. Dar cel mai important lucru este urmărirea funcționării întreprinderii. Este deosebit de important ca întreprinderea să supraviețuiască și să prospere atât din punct de vedere comercial, cât și din punct de vedere financiar, după ce a fost privatizată.

Interesul nostru, ca bancă de investiții, și al celorlalți membri ai echipei de privatizare în buna funcționare a întreprinderii după ce a fost privatizată este absolut vital, pentru că ne punem în joc reputația și acesta este cel mai prețios capital pe care îl avem ca bancă de investiții, mai prețios chiar decât capitalul financiar pe care îl avem.

DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR PREZENTATE

Întrebare: Ce se înțelege prin “coordinating manager”?

Răspuns: Ne reîntoarcem la procesul de evaluare. În această fază, banca de investiții culege informații pentru a-și face o părere temeinică asupra valorii tangibile a investiției, a valorii de piață a acesteia, a valorii ei contabile. Aceasta este prima etapă a procesului de evaluare. A doua etapă este cea de elaborare a strategiei financiare și comerciale. Banca de investiții răspunde de elaborarea strategiei financiare, luând în considerare lichiditățile și așa mai departe. După publicarea prospectului se adună informații, iar rolul cel mai important al băncii de investiții este stabilirea felului acțiunilor ce vor fi emise. Apoi banca de investiții organizează subscripția. Aceasta se cheamă “coordonare”.

Întrebare: S-a vorbit până acum numai despre vânzarea întreprinderilor deja existente. De ce nu s-a vorbit și despre înființarea unei noi întreprinderi cu capital străin?

Răspuns: Concepția noastră cu privire la acest seminar a fost aceea că el se referă la fenomenul de privatizare, adică de dezetatizare. Crearea sectorului privat se poate face, cel puțin teoretic, pe două căi: prin dezetatizare, respectiv prin transformarea proprietății de stat în proprietate privată, și prin crearea unui nou sector privat pe baza Decretului nr. 54/90 și a altor legi ce vor urma.

Fără îndoială că investițiile directe nu se referă la cumpărarea unei întreprinderi existente deja, sunt extrem de importante, însă nu constituie subiectul conversației de azi. Cumpărarea unei întreprinderi deja existente este echivalentă cu un aflux de capital, în primul rând, și cu un aflux de tehnologie, în al doilea rând. Deci, chiar dacă această investiție străină se face prin privatizarea unei întreprinderi deja existente, acest element de investiție, de a veni cu capital și tehnologie, va avea loc în mod necesar, fără niciun fel de discuție. Nu ni s-a cerut în acest seminar să vorbim despre investițiile noi în România, de construire a noi întreprinderi, care fără îndoială că sunt importante, însă nu este subiectul nostru.

Răspund la cea de-a doua întrebare pe care ați pus-o, de ce nu vorbim despre posibilitatea de a privatiza întreprinderi sau proprietăți care sunt în mâna proprietarilor individuali astăzi. Motivul este foarte simplu, pentru că, din păcate, aceste proprietăți la care vă referiți dvs. sunt foarte nesemnificative în ziua de astăzi. Obiectivele care prezintă interes pentru

un investitor străin, din păcate, sunt proprietatea statului în ziua de azi. Asta este realitatea de care ne lovim aici. La noi, cel puțin sindicatele sunt într-o agitație destul de mare. Ele consideri că statul nu a fost niciodată proprietar, ci numai administrator. Teoria veche susține că proprietatea a fost proprietatea întregului popor. Sindicatele susțin ca această proprietate, care există în devălmășie, să treacă în proprietatea individuală a posesorilor de drept. Aici s-a emis următoarea teorie, cum că statul trebuie să vândă ca să fie interesat pentru investitorii străini. Deci problema ar fi: aceste întreprinderi se pot trece în proprietatea populației, care după aceea să le poată vinde către cei interesați, eliminând un fenomen posibil de corupție pentru cei care, nefiind proprietari, ar vinde nişte lucruri care nu le aparțin? Realitatea României de astăzi este că prin lege proprietățile de care vorbim aici sunt proprietăți de stat. Și legea este foarte clară în acest domeniu. Noi nu am venit aici ca să exprimăm judecăți de valoare sau să vă sfătuim cum să faceți legea. Exiștă o lege care este foarte clară, că aceste proprietăți sunt proprietăți de stat. Deci noi acționăm în contextul acestei realități.

Întrebare: Puteți să ne dați mai multe amănunte în legătură cu pachetul de control? Cum se asigură controlul prin acele pachete de control și ce legislație există în diferite țări?

În legătură cu stabilitatea acționarilor. Știu că în Franța se asigură stabilitatea chiar de la privatizare, folosindu-se un pachet de acțiuni de până la 30%, fiind alese anumite firme de mare încredere, cu soliditate financiară. Dacă puteți să ne dați câteva explicații.

Răspuns: Întrebarea nr. 1 constă, de fapt, din două întrebări: în primul rând ce înseamnă pachetul de acțiuni? Este o întrebare bună și la care nu este ușor de răspuns. Întrebarea nr. 2, dacă există în legislație sau dacă trebuie să existe în legislație anumite limite sau restricții în ceea ce privește pachetul de acțiuni. La prima parte a întrebării referitoare la pachetul de acțiuni și controlul unei întreprinderi, este simplu: cel care are peste 50% din pachetul de acțiuni controlează acțiunea, asta este clar. Însă nu înseamnă că o întreprindere nu se poate controla și cu mai puțin, dar atunci intrăm în domeniul judecăților de valoare și calitative. În mod normal, probabil că în cazul în care 30% deja se distribuie unei populații foarte-foarte largi prin vaucher și numai prin acțiuni 70% vor fi puse în vânzare, spre oferte publice, probabil că pachetul de control sau controlul acestei întreprinderi se va realiza cu mai puțin de 50%. Este foarte greu de spus cât: 30%, 35%, 40%, este imposibil de spus. Fără îndoială, în condițiile în care există o mare dispersie a acționariatului, controlul unei întreprinderi se va putea,

probabil, asigura cu mai puțin de 50%. Dar asta este o diferență calitativă într-un pachet de acțiuni de control de peste 50% şi sub 50%. Cel peste 50% îți dă o asigurare absolută şi permanentă că nu se pot schimba lucrurile. Pachetul de control sub 50% este, prin definiție, o situație tranzitorie, adică eu sunt convins că pot să asigur controlul întreprinderilor pe următorii 4-5 ani prin acest pachet de acțiuni, dar nu sunt sigur că voi putea controla întreprinderea peste 10 ani, pentru că este foarte posibil ca cele 30% din acțiuni să înceapă să se concentreze pe piața secundară, prin bursă şi aşa mai departe. Deci, inițial, o întreprindere poate fi controlată cu un pachet de control mai mic de 50%, dar nu reprezintă o garanție de viitor.

În ce priveşte legislația care există, fără îndoială, în Franța: în cazul unor anumite întreprinderi privite ca având caracter strategic național, nu se permite mai mult de un anumit procent şi, fără îndoială, nu se permite ca pachetul de acțiuni de control să fie în mâna investitorilor străini. Deci este posibil ca, în cazul unor anumite întreprinderi care sunt vizate de către guvern ca având importanță strategică națională, să se pună limite în ceea ce priveşte deținerea pachetului de acțiuni. Deci asta a fost prima întrebare.

Stabilitatea acționarilor se asigură, ca să folosim un termen francez, prin constituirea unui aşa-numit nucleu dur, care să se refere la privatizarea efectuată, chiar începând din 1986, în Franța. În acel moment, Guvernul Francez a considerat că, pentru a asigura stabilitatea financiară a întreprinderilor, este mai bine să se adune un mare număr de acțiuni în mâna unor mari companii industriale, care se presupunea – în acel moment – că sunt dispuse să țină acțiunile pe termen foarte lung, precum şi pentru a se evita schimbările frecvente, imediat după privatizare, ale proprietarilor în sistemul de control şi, respectiv, pentru a evita instabilitatea în interiorul întreprinderilor. Astfel, statul francez a stimulat, în acel moment, prin mijloace mai mult sau mai puțin echitabile, concentrarea acestui nucleu dur în mâna unor acționari, în special companii de asigurare, care sunt văzute pe piața internațională ca investitori foarte stabili care investesc pentru termen foarte lung, şi nu pentru termene scurte, speculative. Nu ştiu şi nu pot să vă răspund dacă este dezirabil sau nu să se facă asemenea politică de nucleu dur în contextul României. Este o întrebare la care nu m-am gândit şi nu vă pot da un răspuns. Dar probabil că în mod natural aceste nuclee dure o să apară de la sine, chiar dacă nu sunt stimulate de către statul român.

Întrebare: Cum s-ar putea implica domnul Popper, ca reprezentant al băncii pe care o conduce, în sprijinul micilor întreprinzători din România?

Răspuns: Răspunsul este negativ. Banca Credit Comercial de France este prea puțin posibil să poată acorda sprijinul solicitat. Cheia succesului o reprezintă tot întreprinderile mici şi mijlocii. Eu nu am cuvinte destule pentru a vă spune cât este de important pentru România să se dezvolte aceste întreprinderi mici şi mijlocii. Din păcate însă, ca reprezentant al unei mari bănci de investiții, în această calitate, este foarte puțin posibil sau deloc, din păcate, să putem noi să făcem ceva pentru aceste întreprinderi mici şi mijlocii. Activitatea pe care o avem noi este în întregime profilată spre marile întreprinderi. În această calitate nu putem face nimic şi-mi pare rău să vă dau un răspuns negativ, mai ales având în vedere importanța pe care eu o dau acestor întreprinderi mici şi mijlocii. În acelaşi timp însă, din punctul de vedere al Camerei de Comerț Româno-Americane, unde am onoarea să fiu în Consiliul de Administrație, şi din punct de vedere personal, nu legat de calitatea mea de reprezentant al Creditului Commercial de France, dacă cumva credeți că vă pot da un sprijin cu sfaturi, mi-ar face mare plăcere, pentru că este un subiect extrem de important şi reprezintă, fără îndoială, cheia succesului dvs. în România. Cred că dvs. veți putea fi sprijiniți de către băncile comerciale, prin credite pe care le vor acorda.

Întrebare: Prima întrebare este dacă ne puteți da câteva detalii despre conceptul “leverage buy-out – LBO”; a doua, dacă puteți să ne spuneți ceva despre “employee stock ownership plan – ESOP” – care este foarte puțin cunoscut la noi, dar care poate să devină o opțiune viabilă, şi a treia, dacă credeți că este posibil ca acei nu prea numeroşi, dar totuşi existenți investitori care atacă afacerile cu risc 100% să intervină şi pe piața de capital de la noi?

Răspuns: În ceea ce priveşte LBO, se poate vorbi foarte mult, deşi este un subiect despre care mulți dintre colegii mei nu ar mai vrea să audă, pentru că suntem în faza în care pierdem, nu câştigăm prin aceste operații, dar, în fine, în perioada anilor 1980 a reprezentat o metodă foarte importantă de transfer de titlu de proprietate. LBO nu ştiu exact care ar fi traducerea în româneşte. Este o cumpărare prin îndebitare. Cred că aceasta ar fi traducerea cea mai potrivită.

Înseamnă că o întreprindere este cumpărată de un grup de investitori, de foarte multe ori managementul întreprinderii respective, prin emiterea unei datorii extrem de importante. Propriile lor capitaluri investite în întreprindere sunt foarte mici şi întreprinderea este constituită strict pe bază de datorie. Deci caracteristica principală a transferului de proprietate prin aceste LBO este că întreprinderea care apare este extrem de îndatorată. Fondurile proprii sunt foarte mici. S-ar putea scrie cărți despre LBO şi cum

au fost finanțate aceste LBO, dar nu mi se pare că este dezirabil într-o economie ca a dvs. să se pornească de la început cu întreprinderi extrem de îndebitate. Deci nu văd un mare rol pentru aceste LBO pentru marile întreprinderi. Probabil însă că aceste metode de cumpărare prin îndebitare pot să aibă un rol foarte mare în România, în constituirea întreprinderilor mici şi mijlocii. După părerea mea, există multe întreprinderi mici şi mijlocii care trebuie vândute salariaților şi conducerii actuale chiar prin împrumuturi finanțate de stat sau de alte organizații, adică se poate vorbi foarte mult despre acest subiect, dar timpul este limitat. Dacă îmi cereți un răspuns foarte scurt, sunt în favoarea acestor LBO-uri în România pentru întreprinderile mici şi mijlocii, însă cred că ar fi o greşeală în cazul întreprinderilor mari.

A mai rămas de răspuns la două întrebări: în primul rând despre aceste "ESOP" în care ați văzut imediat că nu sunt expert, pentru că nici nu am ştiut ce înseamnă, dar este vorba, dacă nu mă înşel, de planurile prin care salariații unei întreprinderi vor deține acțiuni. Este dezirabil ca o parte din acțiuni să se ofere la un anumit preț preferențial salariaților. În procesul acesta de privatizare şi de vânzare a acțiunilor este important să se obțină cointeresarea salariaților. Cointeresarea salariaților însă, prin vânzarea de acțiuni, nu prin acordarea de acțiuni pe gratis, pentru că nimeni nu poate fi cointeresat când i se dă ceva pe gratis. Asta nu este cointeresare. A treia întrebare se referă la posibilitatea de a folosi în România serviciile unor investitori. Fără îndoială, da. Există, şi îmi pare bine că dnul Cojocaru mi-a dat ocazia de a lupta puțin împotriva pesimismului pe care l-am constatat aici în ultima săptămână. Există un anumit pesimism pe care l-am constatat şi care nu este justificat, că investitorii străini nu vor să vină în România. După părerea mea, marea majoritate în Occident ne dăm seama foarte bine de potențialul economic al României şi există o dorință foarte susținută de a se investi în România. Sunt deja investiții pe cale de a veni în România. Deci răspunsul, fără discuții, este da. Răspunderea României față de investitorii străini, şi nu este vorba numai de răspunderea guvernului, ci de răspunderea întregului popor român, este de a crea un climat legislativ şi politic, care să facă să crească atragerea acestor investiții. Dar răspunsul este fără îndoială da, şi eu sunt foarte optimist în ceea ce priveşte aceste investiții străine în România. Altfel nu aş fi venit aici.

Întrebare: Domnul Popper s-a referit la un proces care să preceadă privatizarea, un proces destul de important, care ar fi restructurarea industrială şi financiară. Dacă ați putea să ne dați mai multe detalii referitoare la această restructurare.

Răspuns: Eu m-am referit în mod precis la problema restructurării, dar nu în general a economiei, care nu este subiectul acestei conversații și pentru care nu am competența să dezbat aici, ci strict la restructurarea comercială și financiară a unei societăți, care trece spre economia de piață. Deci acesta a fost singurul scop al remarcilor mele și în această privință aș vrea să repet că tot ceea ce am vorbit se referă la întreprinderea care este pregătită pentru a fi privatizată. Această întreprindere trebuie, într-adevăr, restructurată din punct de vedere comercial și industrial, în sensul de a o face viabilă din punct de vedere al producției și al pieței, și trebuie restructurată din punct de vedere financiar în așa fel încât să nu fie împovărată cu datorii excesive și cu obligații financiare excesive, care nu-i vor permite funcționarea ulterioară.

Deci acesta este lucrul pe care am vrut să-l abordez aici. Restructurarea generală a economiei nu este de competența mea și cred că ne-ar trebui câteva zile să vorbim despre acest subiect.

Întrebare: Dacă vreți să ne spuneți cam cât ar dura această etapă de restructurare economică și financiară a întreprinderilor care urmează să se privatizeze?

Răspuns: Experiența noastră cu privatizarea arată că nu este vorba numai de redefinirea strategiei întreprinderii, ci și despre procesul de evaluare și despre procesul de constituire a ofertei și deci procesul de vânzare. Este o operație care, în mod normal, durează minim 3 luni și este, în general, cuprinsă între 3 și 6 luni.

Întrebare: Legat exact de această restructurare înainte de privatizare, aș vrea să vă întreb: dacă se face înainte, ce garanții avem că este în sensul dorit și nu este o operațiune în care se cheltuiesc banii degeaba, pentru că viitorul proprietar sigur își va restructura afacerea după gustul și interesul său?

Răspuns: Dacă restructurarea se va face împotriva gustului investitorului înseamnă bineînțeles că ați angajat o echipă proastă. Exact asta este expertiza pe care încercăm să o aducem noi, și anume o cunoaștere a pieței internaționale, o cunoaștere a ceea ce vor dori acești investitori potențiali și de a restructura întreprinderea în spiritul pe care îl doresc ei. De asemenea însă, întrebarea este foarte justificată, pentru că, în același timp, este vorba despre o restructurare de ordin general, nu este vorba de a lua niște decizii productive care vor angaja întreprinderea pe un făgaș de pe care nu mai poate să iasă în următorii 10 ani. Deci întrebarea este foarte bună, pentru că restructurarea trebuie să lase celui care va veni ca investitor suficientă flexibilitate la conducerea întreprinderii în faza ulterioară.

CADRUL CONTABIL

Ramon J. de REYNA

Un prim pas în orice privatizare este, în mod normal, o examinare riguroasă a finanțelor şi operațiilor fiecărei întreprinderi de stat ce va fi privatizată. În urma acestei examinări, valori preliminare pot fi stabilite pentru active sau acțiuni şi poate fi făcută o determinare inițială a metodelor sau metodei semnificative de privatizare.

Diagnoza întreprinderii va consta într-o analiză financiară care să acopere situația datoriilor (şi, în special, poziția statului față de acestea), structura capitalului şi performanțele financiare anterioare ale întreprinderii de stat. S-ar putea să fie nevoie ca experții contabili să fie opriți de la verificarea concordanței dărilor de seamă statistice cu principiile contabile internaționale general acceptate. Aceasta, datorită faptului că, în multe cazuri, deşi sunt potrivite pentru planificatorii centrali, nu răspund cerințelor potențialilor cumpărători, investitori, persoanele care închiriază şi aşa mai departe.

În vederea privatizării unei întreprinderi: bunurile trebuie evaluate şi înregistrate; pensiile şi alte probleme de personal trebuie rezolvate; obligațiile contractuale trebuie identificate; trebuie căzut de acord asupra unei structuri adecvate de capital.

Analiza diagnostic trebuie să examineze operațiile anterioare şi situația pe piață a întreprinderii de stat, posibilele privilegii speciale acordate acestora şi impactul lor asupra performanțelor, precum şi însemnătatea fabricației existente şi a altor bunuri pentru potențialii investitori, ca şi "condiția fizică" a acestor bunuri.

Fireşte, volumul muncii de diagnoză şi efortul pentru a o prezenta într-o formă concisă pentru viitorii investitori, cumpărători, creditori etc. vor depinde de metoda anticipată de privatizare.

O metodă obişnuită de organizare şi prezentare a informațiilor pentru potențialii investitori, cumpărători sau creditori din țările occidentale este de a pregăti ceea ce se numeşte "business plan" (plan de afaceri).

Planul de afaceri reflectă perspectivele interesante şi potențialul de dezvoltare a întreprinderii.

Un plan de afaceri trebuie nu numai să accentueze punctele forte, ci să fie şi realist în privința problemelor şi obstacolelor.

Un plan de afaceri trebuie: să regleze planurile componente pentru viitorul apropiat şi îndepărtat; să arate că obiectivele pot fi îndeplinite; să demonstreze că realizarea planului va satisface cerințele cititorului (celui care studiază planul).

Investitorii vor să cunoască: registrele de evidență ale companiei, piața acesteia şi directorii-cheie; posibilitatea de realizare a previziunilor; unicitatea produselor şi a tehnologiei acestora; calitatea managementului.

Un plan de afaceri este, de asemenea, un instrument de management, deoarece permite conducerii să planifice dezvoltarea şi să anticipeze schimbări într-un mod structurat.

Cuprinsul planului de afaceri:

A) Un rezumat operativ care concentrează documentele într-o formă concisă.
B) O descriere a trecutului, prezentului şi viitorului companiei.
C) Strategia de afaceri a conducerii.
D) Membrii colectivului de conducere.
E) Piața pentru produsele companiei, care tratează probleme ca: ce este? cât de mare este? spre ce se îndreaptă piața? care este concurența? ce motivează decizia de cumpărare? cum este segmentată piața? ce posibilități va avea produsul sau serviciul pe piață?
F) Informații asupra produselor şi serviciilor companiei, sistematizate pe diferite teme, cum ar fi: descrieri; probleme de perfecționare a produselor; cercetare-dezvoltare; tehnologii concurente; implicațiile procesului asupra întreprinderii; fabricația şi operații; controlul calității; garanție şi servicii; reglementări guvernamentale.
G) Desfacerea, marketingul şi problemele de promovare a produselor: metoda de desfacere; servicii oferite după vânzare; reclamă, broşuri şi alte metode de promovare.
H) Informații financiare:
   - Descrierea cererii pentru fonduri: de cât este nevoie? de ce? când?
   - Dări de seamă financiare: informații statistice; previziuni – ipoteze, presupuneri, perioade previzionate; previzionarea fluxului în numerar.
   - Tipurile dărilor de seamă sunt: bilanțurile contabile sau dările de seamă asupra situației financiare; dări de seamă asupra rezultatelor operațiunilor; dări de seamă asupra fluxului de numerar din operațiuni, din investiții în proprietate şi din finanțarea activităților.

Sunt şi alte dări de seamă care se elaborează în mod obişnuit în țările occidentale pentru a contribui la explicarea şi analiza operațiunilor.

a) Informații geografice şi referitoare la produsele fabricate.

Scopul este de a determina dependența profiturilor şi fluxului de numerar ale unei companii de o anumită țară sau regiune a lumii sau de un anumit tip de produs, pentru a îmbunătăți predicțiile investitorului.

b) Dare de seamă asupra valorii adăugate. Reflectă modul în care avuția adăugată de o corporație a fost repartizată între salariați, guverne, furnizori de capital, pentru reinvestire.
c) Informații legate de salariați.
d) Informații legate de mediul înconjurător. Reflectă ce a făcut corporația pentru a proteja mediul înconjurător.

Practici de informare în lume. Reținerea în dezvăluirea informațiilor financiare este autodistrugătoare. Eşecul unei companii de a face dezvăluiri rezonabile care să satisfacă nevoile utilizatorilor limitează fondurile disponibile pentru aceasta. Când furnizorii de capital sunt ținuți în întuneric, ei îşi investesc banii în altă parte. Prin urmare, o companie care are nevoie de fonduri este obligată să satisfacă cerințele de informații ale celor care furnizează fondurile.

O companie îşi poate menține propriile practici financiare şi contabile în dările de seamă primare ale sale şi totuşi să ajungă la investitori şi creditori din alte țări, furnizându-le informațiile pe care le doresc, adnotări sau alte dezvăluiri suplimentare. Prin urmare, aceste dezvăluiri pot învinge diferențele în principiile contabile general acceptate.

CONTABILITATEA AFACERILOR

Cadrul pentru contabilitate şi raportări

A) Obiectivele dărilor de seamă financiare într-o economie de piață sunt: să furnizeze informații pentru diferiții utilizatori (nu numai pentru planificatorii centrali), cum ar fi: partenerii români ai asociațiilor mixte (SM); conducerea companiei-mamă a partenerului SM; salariații şi organizații ale acestora (inclusiv sindicate); creditorii din țară şi străinătate; publicul larg şi Guvernul României; furnizorii şi clienții din țară şi străinătate; agenții guvernamentale din țara-mamă ale partenerului străin.

B) Caracteristici ale informațiilor utile: relevanța (folositoare în deciziile de investiții şi creditare, cum ar fi eşalonarea lichidităților); să fie oportune; să furnizeze date uşor de înțeles; să anticipeze viitorul.

Pentru a fi plauzibile, informațiile contabile trebuie: să exprime exact rezultatele operațiunilor; să prezinte aspecte economice într-o formă legală; să fie neutre – imparțiale; poată fi verificate; să fie comparabile cu diferite perioade contabile sau cu alte organizații; să fie ușor de înțeles de cititor.

Câteva recomandări în difuzarea informațiilor utile:

- trebuie să existe un echilibru între costurile pentru obținerea informațiilor şi beneficiile rezultate din obținerea acestor informații;
- mărimea unităților raportoare influențează colectarea informațiilor.

C) Ipoteze aflate la baza dărilor de seamă financiare: costurile trebuie corelate cu veniturile; înregistrarea corectă a veniturilor și cheltuielilor în momentul efectuării lor.

D) Elementele unei dări de seamă financiare în țări occidentale: active; pasive; capital social; venituri; cheltuieli; beneficii şi pierderi din vânzarea bunurilor sau lichidarea datoriilor.

E) Recunoaşterea elementelor dărilor de seamă financiare (când a avut loc tranzacția): recunoaşterea activelor; recunoaşterea pasivelor; recunoaşterea veniturilor (când titlul se transferă cumpărătorilor indiferent de momentul încasării numerarului); recunoaşterea cheltuielilor (costurilor bunurilor şi serviciilor, inclusiv al muncii folosite în obținerea veniturilor).

F) Cuantificarea elementelor dărilor de seamă financiare (ce valoare se pune asupra tranzacției). Aceasta este importantă pentru evaluarea unei afaceri: costuri statistice; costuri de înlocuire; valoarea realizabilă (de piață); valoarea actuală,

G) Cum trebuie clasificate componentele tranzacției.

H) Folosirea informațiilor financiare: producerea unui component sau cumpărarea lui; alegerea materiei prime ce va fi folosită; ce produs trebuie ales; achiziționarea sau casarea maşinilor şi echipamentelor; ce produse sunt cele mai potrivite pentru reclamă şi promovare; alegerea canalelor de distribuire; închiriere sau cumpărare.

STANDARDE INTERNAȚIONALE DE CONTABILITATE ŞI CONTROL FINANCIAR

Standardele contabile sunt regulile prin care dările de seamă financiare sunt pregătite, deci principiile contabile general acceptate (PCGA) care specifică forma şi conținutul dărilor de seamă financiare. Standardele de control financiar sunt regulile care guvernează modul în care expertul financiar conduce o investigație despre cât de bine se conformează dările de seamă financiare PCGA. Standardele contabile şi de

control financiar sunt interconectate, în sensul că standardele contabile definesc ce sunt informațiile financiare "utile", iar standardele de control financiar ghidează expertul în stabilirea dacă informațiile sunt sau nu "de încredere" şi utile, încât utilizatorii sunt în măsură să ia decizia bună.

Organizațiile principale care se ocupă cu armonizarea standardelor contabile sunt Comitetul pentru Standarde Contabile Internaționale (International Accounting Standards Commitee – IASC), ONU, OECD, CEE.

Controlul financiar

Obiective:

- Studiul controlului intern şi. valorificarea rezultatelor acestuia;
- Alte obiective: prezentarea dărilor de seamă financiare într-un mod corespunzător; concordanța cu PCGA;
- Dările de seamă financiare se află în responsabilitatea conducerii – nu a expertului financiar;
- Expertul financiar nu este responsabil pentru detectarea fraudei, dar trebuie să fie atent la această posibilitate. El ar putea să o găsească;
- Numele expertului financiar este asociat dărilor de seamă financiare asupra cărora întocmeşte un raport – prin urmare el acordă credibilitate creditorilor şi investitorilor asupra raționalității, nu a acurateței precise a dărilor de seamă financiare.

Cu toate acestea, pentru că el doar verifică informațiile financiare, el (expertul) s-ar putea să nu găsească erori sau fraudă.

Principii precise: existență (evidență); evaluare (informații cuantificabile); concordanță cu PCGS şi SCGA; raport asupra faptelor găsite: domeniu şi părere.

Evaluare

Factori de determinare a valorii

Determinarea factorilor adecvați de stabilire a valorii este, de asemenea, un pas critic.

Aceşti factori pot fi: valoarea în folosință – aceasta se numeşte uneori "going-concern value" şi reflectă valoarea afacerii dacă aceasta continuă să opereze astfel încât conducerea angajează numai acele strategii financiare şi operaționale care maximizează valoarea firmei; valoarea de schimb – valoare de lichidare comandată şi valoare de lichidare forțată. Premisa valorii

de lichidare comandată presupune că afacerea nu mai operează şi începe să vândă unui cumpărător bunurile, treptat şi în decursul unei perioade rezonabile de timp, la cel mai ridicat preț. Premisa valorii de lichidare forțată presupune că afacerea nu mai operează şi se vând toate bunurile.

Cele patru metode de evaluare: metoda acumulărilor; metoda fluxului de numerar net actualizat; metoda comparativă a datelor de piață; metoda pieței de capital.

Fiecare din aceste abordări va fi descrisă succint.

Metoda acumulărilor. Abordarea acumulărilor este o metodă indirectă de determinare a valorii întreprinderii. Folosind această metodă, valorile tuturor activelor firmei sunt determinate discret şi cumulat. Prin urmare, această metodă necesită o evaluare discretă a următoarelor tipuri de active: – mijloace circulante (inclusiv numerarul, titluri de valoare negociabile, creanțe, stocuri, cheltuieli anticipate); proprietate personală tangibilă (inclusiv mobilier de birou, unelte, instalații, maşini şi echipamente); proprietate imobiliară (inclusiv pământ, clădiri, îmbunătățiri făcute de cei care închiriază); bunuri intangibile amortizabile (inclusiv patente, drepturi de autor, liste ale clienților, contracte favorabile); bunuri intangibile neamortizabile (inclusiv clientelă, valoare curentă etc.).

În cadrul acestei metode, valoarea fiecărui activ din cele de mai sus este determinată individual, folosind cea mai potrivită tehnică de evaluare pentru fiecare categorie. Suma valorilor activelor este cumulată pentru a determina valoarea de piață corectă a tuturor activelor afacerii.

Valorile curente ale tuturor pasivelor, atât curente, cât şi pe termen lung, sunt determinante. Acestea sunt adunate pentru a determina valoarea de piață corectă a pasivelor afacerii. Aceasta este dedusă din valoarea de piață corectă a tuturor activelor. Diferența reprezintă valoarea de piață corectă a capitalului social al proprietarului. Aceasta este şi valoarea întreprinderii, în metoda acumulărilor.

Cel mai important aspect (şi cel mai dificil) al abordării acumulărilor este identificarea corectă a tuturor activelor firmei – în special a celor intangibile. Întrucât acestea nu apar de obicei într-un bilanț contabil întocmit în concordanță cu PCGA, este mai uşor să privim aceste bunuri intangibile (dar foarte valoroase) ca tehnologie, software/manuale/materiale promoționale generate intern, sisteme de distribuție etc. Iar analiza la care va fi supusă celei mai critice cercetări este evaluarea bunurilor intangibile.

Metoda fluxului de numerar net actualizat. Această metodă se bazează pe premisa că valoarea întreprinderii este valoarea actuală a

viitorului venit economic ce va fi obținut de proprietarul afacerii. Metoda necesită următoarele analize: analiza veniturilor, analiza cheltuielilor, analiza investițiilor, analiza structurii de capital, analiza valorii rămase. Fiecare din aceste analize va fi discutată succint.

Analiza veniturilor necesită previzionarea veniturilor viitoare din vânzarea produselor sau prestarea serviciilor de către companie. Această analiză cuprinde luarea în considerare a următoarelor aspecte de marketing: cantitatea vândută, preț mediu de vânzare, dinamica pieței, presiunea concurenței, elasticitatea prețurilor în funcție de cerere, schimbarea reglementărilor, schimbări tehnologice etc.

Analiza cheltuielilor necesită luarea în considerare a următoarelor aspecte: costuri fixe şi variabile, costuri de produs şi cele pe unitate de timp, costuri în numerar şi fără numerar, costuri directe şi indirecte, principii de absorbire a costurilor, relația costuri/eficiență, relația cost/volum/profit.

Analiza investițiilor necesită luarea în considerare a următoarelor aspecte: balanțe în numerar minim necesar, vânzările zilnice neachitate în conturile debitorilor, rotația stocurilor, bugete de cheltuire a capitalurilor etc.

Analiza structurii de capital necesită luarea în considerare a următoarelor aspecte: structura curentă a capitalului, structura optimă a capitalului, costul diferitelor componente ale capitalului, media ponderată a costurilor capitalului, factori de risc sistematici şi nesistematici, costul marginal al capitalului.

Analiza valorii rămase necesită determinarea valorii tuturor fluxurilor de numerar viitoare generate de afacere, în urma concluziilor previzionării discrete a unei perioade.

Cele mai importante (şi controversate) aspecte ale metodei fluxului de numerar net actualizat sunt previzionarea creşterii veniturilor, a profitului net marginal şi determinarea ratei actualizării (a relației dintre investițiile efectuate şi beneficiul preconizat).

O altă ipoteză-cheie este când din valoarea finală a afacerii poate fi recuperată prin reducerea taxelor asociate cu deprecierea (amortizarea) bunurilor intangibile. Prin urmare, aceste aspecte ale metodei trebuie să fie riguros analizate şi temeinic documentate.

Metoda comparativă a datelor de piață. Această metodă determină valoarea întreprinderii prin compararea cu alte firme asemănătoare care au fost vândute sau cumpărate într-o perioadă destul de recentă.

În mod clar, cel mai sensibil aspect al metodei comparative a datelor de piață este selectarea unei “mostre” de tranzacții de vânzare/cumpărare

comparabile. Cel care face evaluarea trebuie să mențină o bază largă și actualizată de date ale unor astfel de tranzacții și să poată explica concis și convingător procesul de selectare a “mostrei”. Este important să se înțeleagă faptul că fiecare firmă nu va fi identică celei studiate. Mai degrabă “mostra” globală a tranzacțiilor ar trebui să aibă caracteristici reprezentative ale firmei-subiect. De asemenea, expertul ar trebui să fie pregătit să explice orice ajustări de judecată la tranzacțiile comparabile.

Metoda pieței de capital. Această metodă porneşte de la premisa că valoarea întreprinderii trebuie determinată bazându-ne pe cât ar plăti investitorii şireți şi raționali pentru a poseda capitalul din compania-subiect. Folosind această abordare, primul pas este tot de a selecta o “mostră” de firme comparabile firmei-subiect. Cu toate acestea, în cazul dat, firmele comparabile sunt toate companiile care sunt negociate public la bursele de capital organizat.

DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE

Întrebare: Ce se întâmplă dacă se constată că evaluarea a fost incorectă? Cum se poate evalua corect o întreprindere?

Răspuns: Cred că orice situație trebuie analizată separat și că nu se pot face generalizări largi, ample, dar, ca regulă generală, pot spune că prin această evaluare de care am vorbit, incluzând planul afacerilor care se lansează, trebuie să privim realist cine sunt proprietarii businessului respectiv și care sunt perspectivele de evoluție în viitor. Iar dacă se prevede că vor avea loc pierderi, atunci orice investitor va dori și știe nu numai cum își va recupera investițiile, ci și cum va putea să obțină un beneficiu din investiția respectivă pe termen scurt sau lung. Ce se poate întâmpla este că, pe lângă o infuzie de capital făcută de către investitori, dacă se va face o astfel de infuzie, pot interveni pasive posibile pe care guvernul le va păstra, nu le va transfera întreprinderilor și probabil că are și dreptate să facă așa, pentru că dacă respectiva companie nu a fost încă privatizată, acel pasiv care există va continua să fie acolo și trebuie să fie un mod de a încuraja pe investitori, fie într-un fel anume de garanție care i se oferă, fie asistență, fie ajutor financiar pentru investitorul respectiv ori poate alte privilegii, ca, de exemplu, un gen de control asupra pieței acțiunilor sau o diminuare a taxelor care se impun, a impozitelor sau diminuarea pe o anumită perioadă de timp a acestor taxe sau astfel de investiții trebuie să fie analizate precis, stabilind ce anume trebuie să facă acea întreprindere. Cred că abordarea pe care trebuie să o facem este să stabilim valoarea activului, a pasivului pentru care este capitalul investit cu dobândă fixă pentru că în felul acesta ne vom da seama care va fi viitorul activ. La evaluarea întreprinderii trebuie început cu valoarea activului, așa cum a fost, și perspectivei viitoare ale întreprinderii, inclusiv ale rentabilității, Trebuie să evaluăm, de asemenea, și contul curent, cu care ocazie putem determina apoi și pasivul, pe care, în funcție de tipul propunerii de privatizare, ar putea să-l preia guvernul.

Întrebare: La evaluarea patrimoniului trebuie să pornim de la prețurile liberalizate sau de la cele curente existente până la liberalizarea acestora?

Răspuns: Nu sunt foarte sigur dacă înțeleg cu totul întrebarea pe care mi-o puneți. Și nu cred că există o soluție ușoară și simplă de rezolvare a problemei pe care o puneți dvs. Cred că trebuie să fim realiști și să pornim cu anumite evaluări privind viitorul, să vedem care este realitatea de azi și

să înțelegem că avem măcar o idee a ceea ce va fi în viitor în situația respectivă, chiar dacă nu ştim prea multe. Trebuie imaginat cam ce s-ar putea întâmpla în viitor, care va fi prețul exact al materiei prime, care va fi exact prețul produselor finite, care va fi deci prețul pieței, cum se vor vinde acestea în alte economii, cum vom ajunge la prețuri de piață liberă ca şi în alte economii, cum noi, în această țară, în România, vom avea o economie de piață cu prețuri libere şi aşa mai departe. Toate aceste detalii trebuie să fie gândite şi expuse într-o prognoză financiară. Proiecțiile istorice care se fac, afirmațiile financiare cu valoare istorică nu sunt suficiente. Ceea ce trebuie să facem este ca atât consilierii financiari, cât şi contabilii să folosească datele statistice pe care le-au pus la îndemână întreprinderile, companiile respective etc. şi să folosească informațiile curente, încercând astfel să arate ce poate să facă prin afaceri şi prin business şi ce evoluții putem aştepta datelor statistice care ne stau la îndemână, comparând cu ceea ce s-a întâmplat în trecut. Este necesar să se aprecieze ce înseamnă aceasta pentru situația de astăzi, la cifrele de care dispunem în prezent, în sensul că ceea ce este beneficiu, ce s-a obținut ca profit să creioneze ce putem să aşteptăm de la viitor. Acest gen de analiză trebuie făcută, deoarece este foarte importantă, pentru un investitor potențial. El trebuie neapărat să aibă o astfel de analiză la îndemână şi cred că dvs. depindeți de supoziția modelului financiar pe care îl aveți în vedere pentru respectiva întreprindere.

Întrebare: Care considerați că este legătura dintre escaladarea prețurilor şi riscul investirii de capital într-o întreprindere?

Răspuns: Cred că înțeleg ce spuneți şi, fără discuție, cantitatea, riscul relativ va fi un factor important în determinarea situației dacă un investitor sau un creditor îşi vor aduce capitalul în întreprinderea respectivă sau nu. De asemenea, stabilitatea este un element foarte important şi el este un termen foarte relativ, pentru că stabilitatea este totdeauna relativă. Există multe economii de piață care sunt stabile din perspectiva inflației, dar totuşi sunt ale pieței libere. Şi totuşi se fac investiții, companiile sunt totuşi prezente, vin din țările respective şi aduc capital. Ce va fi important este ca, în măsura posibilului, să încercăm să depăşim teama riscului pe care îl au investitorii potențiali pentru că totdeauna va trebui să-şi asumi o anumită cantitate de risc. Nu există investiție fără risc şi investiția se face absolut în funcție de riscul respectiv. Dacă dvs. socotiți că riscul este foarte mare, atunci oamenii nu vor mai face niciodată investiții. Deci trebuie să luăm şi acest factor în seamă. Nu înțeleg absolut exact, nu ştiu în detaliu care este

situația specifică anume în țara dvs. Nu aş putea, de aceea, să dau un răspuns şi un sfat exact despre situația de la dvs. din țară, pentru că s-ar putea să nu fie comparabilă cu situația altei țări.

Întrebare: Care este deosebirea dintre patrimoniu şi capital social? Se poate pune egalitate între aceste două noțiuni?

Răspuns: Dacă am înțeles bine întrebarea dvs., ceea ce numiți dvs. drepturile muncitorului eu le consider nu capital investit, ci pasiv, adică răspunderile care revin fiecărui muncitor. Într-o întreprindere vestică activitatea muncitorului se cuantifică. Trebuie cuantificată munca muncitorului şi capitalul de lucru, cum spuneți dvs., dar nu este capital investit cu dobândă fixă, să ştiți! Deci, în terminologia noastră, acel capital care este investit nu cuprinde şi capitalul forței de muncă sau dreptul la proprietatea socială, cum îl numiți, pentru drepturile viitoare ale muncitorului. Diferență de terminologie.

STRATEGII DE PRIVATIZARE PE PLAN MONDIAL

Ramon J. de REYNA

Privatizarea nu este un concept unic pentru țările din Europa Centrală ca România. Un studiu recent efectuat la Banca Mondială a inventariat tranzacții de privatizare în 68 de țări, inclusiv Statele Unite. Țara mea a fost și este implicată în mai mult de 80 din aceste țări. Foarte puține țări au o experiență mai mare de 10 ani în programe formale de dezetatizare.

Cel mai amplu angajament actual al companiei noastre în Europa Centrală este de a asigura consultări private în tranzacțiile importante, de a organiza modalități de pregătire a cadrelor și de a asigura echipamentul necesar pentru analiză și control (de exemplu, calculatoare personale), de a acorda asistență directorului și împuternicitului cu privatizarea asupra motivației politice a privatizării, de a asigura documentație, întâlniri cu investitori potențiali, de a purta discuții cu membrii comunității de afaceri asupra rolului Agenției Proprietății Statului.

În ultimii ani a avut loc o intensă activitate de privatizare. Performanțele spectaculoase sunt evidente. Bangladesh a fost una dintre primele țări: între mijlocul anilor ’70 și mijlocul anilor ’80, peste o mie de agenții ale statului (SDE) au fost privatizate, inclusiv 600 de întreprinderi industriale. În Chile, sute de întreprinderi au fost vândute începând cu 1973 – probabil mai mult de 500. În Mexic, 180 de agenții ale statului au fost vândute, 260 lichidate, 70 au fuzionat, iar 25 au fost transferate organelor guvernamentale. Polonia și-a propus pentru privatizare 8.000 de întreprinderi.

În sensul cel mai larg, privatizarea înseamnă a face o economie mai privată. Toate activitățile economice au multe dimensiuni, fiecare fiind o combinație public/privat. Astfel, oțelăriile, spitalele sau drumurile pot fi finanțate de capitalul privat, dar pot beneficia de subvenții, de creditare și de garanții guvernamentale. Ele pot fi finanțate și aflate în proprietatea statului, dar administrate privat. Privatizarea, în acest sens larg, înseamnă creșterea ponderii componenței private a acestei combinații care alcătuiește fiecare din aceste dimensiuni: finanțarea, administrarea generală și livrarea sau producerea de servicii sau bunuri.

În limbajul de zi cu zi, a devenit uzual a face deosebire între privatizarea proprietății/vânzarea de bunuri ale statului (atât cotă parte, cât

şi integral, către agenţi privaţi) şi privatizarea care nu implică transferul proprietăţii (de exemplu, închirieri, societăţi mixte cu capital suplimentar, proiecte proprii şi concesiuni). Prima este legată, dar nu este acelaşi lucru, cu dezetatizarea, care acoperă atât vânzarea de bunuri, cât şi lichidarea lor.

O altă deosebire folositoare este între metodele directe şi indirecte de privatizare. Vânzarea unei întreprinderi de stat ca un întreg este cel mai pur exemplu de privatizare directă. Metodele indirecte includ închirierea, contracte de management, societăţi mixte cu capital suplimentar, descentralizare, fragmentare, transmiterea parţială sau concesionarea diferitelor unităţi, funcţii organizatorice, activităţi specifice etc.

Factori de inhibare a privatizării

Factorii care au ţinut în loc privatizarea proprietăţii sunt bine cunoscuţi. Cele mai multe dintre guvernele ţărilor în curs de dezvoltare au reţineri în a vinde întreprinderile rentabile; principala lor motivaţie este de a vinde pe cele ce au pierderi şi împovărează bugetul statului. În plus, dezetatizarea a limitat acceptabilitatea politică, deoarece: există o sensibilitate intensă la efectele şomajului (Polonia are deja 700.000 de şomeri); componenţa internă este redusă (muncitorii, birocraţii, politicienii şi intelectualii tind să fie împotriva ei); concentrarea proprietăţii, care nu este o rezultantă neobişnuită, este un lucru de care se tem şi este respins de oficiali şi autorităţile politice.

Evaluarea bunurilor cauzează frecvente dificultăţi şi, deseori, îngrădeşte şi denaturează planurile de privatizare; oficialii guvernamentali, de multe ori, nu doresc să accepte valoarea pieţei. Ei resping valoarea înregistrată, de vreme de au fixat preţurile prea ridicate.

Cumpărători acceptabili sunt puţini, deseori autorităţile nu doresc străini. Dar posesorii de capital din ţară sunt puţini şi chiar mai puţini cei cu mijloace financiare necesare pentru a participa la vânzările private de orice mărime.

Dirijarea efectivă a procesului de dezetatizare este împiedicată de slăbiciunea administrativă, structura organizatorică neadecvată sau lipsa de experienţă.

Climatul pentru investiţie şi acţiune privată este în mod frecvent necunoscut. Controlul pentru reglare rămâne necesar în unele din ţările în curs de dezvoltare, iar luarea de decizii în sectorul public, în probleme economice, este în mare măsură politizată.

Accesul la datele primare, cum ar fi schimbul valutar sau creditul bancar, este, în mod frecvent, controlat, aşa cum este în cazul folosirii forţei de muncă sau a pământului. Monopolurile sunt uzuale.

Slăbiciunile instituționale sunt endemice: drepturile de proprietate sunt insuficient definite, cadrul legal şi sistemul de justiție slabe, domeniile de acțiune neregulate. Mai mult, deseori, în micile economii, guvernele văd mici avantaje în schimbarea monopolului privat în locul celui public. Concurența prin liberalizarea regimurilor importului a deschis drumul în unele economii în ultimul timp, dar cele mai multe din guverne nu doresc să riște pierderi masive de locuri de muncă prin concurență străină. Într-un cadru de noi privatizări, concurența străină îşi pune amprenta asupra noilor proprietăți privatizate.

Există mai multe capcane în privatizare. Unele provin din cadrul sociopolitic, altele din natura procesului de privatizare. Împreună micşorează adesea beneficiile tranzacțiilor de privatizare.

O nouă transparență inadecvată însoțeşte în multe țări procesul de privatizare. Guvernul nu solicită opinia publică sau îi este frică de reacțiile negative ale populației. Cunoştințele publicului şi dezbaterile în rândul lui pot fi reduse şi astfel este alimentată suspiciunea corupției. Aceasta este înrăutățită de lipsa de experiență şi de lipsa unor dispoziții clare privind dispunerea asupra bunurilor.

Aceste remarci sunt negative şi vă vom împărtăşi în continuare experiența noastră pentru privatizare efectivă.

1. O primă valorificare a experienței deja dobândite ar consta în a înțelege necesitatea de a mări accentul pus pe instrumentele indirecte de dezetatizare, care sunt mai molcome şi parțiale, cum ar fi închirierile şi fragmentarea internă, şi pe tipurile de privatizare care nu implică dezetatizare, cum ar fi descentralizare, proiectele de concesiune şi de creare de operațiuni proprii şi proiectele de locație de gestiuni.
2. Cea de a doua constă, de asemenea, în nevoia stimulării cercetării aplicative de înaltă calitate, cu orientare către design, implementarea şi evaluarea programelor de privatizare.

S-au învățat multe lucruri în direcția formării şi implementării programelor de dezetatizare. Învățămintele sunt următoarele:

A. *Ca mod de abordare*. În cele mai multe țări, o abordare de la caz la caz pare cea mai potrivită. O abordare globală implică determinarea mărimii sectorului întreprinderilor publice, câteva expertize contabile rapide şi clasificărea întreprinderilor în acelea care trebuie să rămână în sectorul public, acelea care trebuie privatizate total sau parțial şi cele care trebuie lichidate. Abordarea de la caz la caz se concentrează pe obiectivele

oportunității şi pare a fi mai ieftină şi rapidă în obținerea de rezultate şi mai puțin capabilă în a genera conflicte de principii şi ideologie.

B. *Necesitatea existenței unui cadru legal*. Hotărârile legale cer, de multe ori, o atenție deosebită şi pot fi emise chiar în absența strategiei specifice sau a programelor de privatizare. De exemplu, întreprinderile economice de stat privatizabile trebuie excluse de la posibile vânzări de capital prin transformarea în companii mixte, iar regulile asupra pasivelor restante ale proprietăților de stat lichidate trebuie clarificate.

C. *Problema țelurilor şi a programului*. Cea mai mare parte a specialiştilor sunt de acord acum că primele alegeri pentru denaționalizare trebuie să fie interviabile, cel puțin potențial profitabile, cu bune şanse de a găsi cumpărători şi de a obține rezultate pozitive în sectorul privat. Întreprinderile care lucrează pe piețe competitive pot fi bune candidate. Şi dvs. aveți, în mod sigur, câteva în România.

D. *Privilegii speciale şi lichidări formale*. Experiența arată două importante lecții negative. Prima – întreprinderile de stat producătoare de mărfuri şi servicii neviabile, mai degrabă mici, nu vor primi o mare atenție sau vor fi propuse pentru lichidare formală. Există două pericole în punerea lor în vânzare; ele încetinesc procesul şi există riscul să fie vândute prin negocieri speciale, incluzând acordarea de privilegii cu efecte negative asupra eficienței. Deci lecția este că drepturile de monopol şi alte privilegii nu ar trebui folosite pentru uşurarea negocierilor, exceptând circumstanțe neobişnuite, fiindcă distorsiunile care există, precum şi subsidiile încetinesc creşterea.

E. *Fixarea în timp a restructurării*. Este mai bine să fie lăsat cumpărătorul să facă restructurarea şi să ajusteze prețul în mod corespunzător. În mod uzual este oricum necesar să se curețe pasivul şi să se asigure cumpărătorul că nu există reclamații restante.

F. *Fragmentare şi joint-ventures*. Sunt cele mai promițătoare tehnici în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare. Celelalte moduri de privatizare indirectă nu necesită, de cele mai multe ori, transferul proprietății şi sunt deosebit de importante: management, contracte şi închirieri de grade diferite de participare a capitalului, descentralizarea, aranjamente vaucher, concesiuni.

G. *Angajamente administrative*. Experiența arată că guvernele cu dezetatizare de succes stabilesc de obicei un comitet la nivel înalt pentru a conduce şi a face cunoscut programul de dezetatizare. Deci cele mai multe guverne care şi-au propus o dezetatizare au găsit că este mai bine să se

utilizeze o singură entitate cu responsabilitate în conducerea programului. Am văzut cu plăcere că acest lucru a fost făcut în România.

H. *Aderarea la proceduri formale*. Guvernele care se ocupă cu reforma trebuie să insiste în sensul creării unor canale de decizie care să dea rolul cel mai important analizei şi dezbaterilor care conduc la un primat al considerațiilor tehnocratice asupra celor politice.

Deci *principalele elemente ale strategiei* sunt:

A. Cocentrarea inițială asupra "succeselor rapide" ca fiind acele întreprinderi atractive, repede vandabile, din industrii competitive.

B. A nu se grăbi foarte tare lichidarea întreprinderilor de stat bolnave.

C. Stabilirea unui comitet coordonator la nivel înalt pentru a determina strategia de dezvoltare şi a aproba formal politica şi tranzacțiile. Aceasta va facilita o structură de management eficientă, aducătoare de consens şi transparență. Un asemenea comitet este esențial pentru obținerea unui consens pentru program.

D. A se lua mai mult în considerație criteriile economice. Criteriile pentru aprobarea deciziilor de dezetatizare trebuie să includă mai mult decât considerații financiare. Această înseamnă să se acorde importanță injectării de capital şi efectelor de creştere a productivității aduse de proprietatea privată şi management. O atenție deosebită trebuie acordată evitării elementelor de "îndulcire" a negocierilor de dezetatizare, cum ar fi subsidii speciale şi drepturi de monopol.

E. Trebuie acordată o mare atenție opiniei publice. Această problemă are mai multe aspecte:

- transparența este esențială pentru reducerea suspiciunii aproape universale că vânzările pentru bunuri de stat implică îmbogățirea câtorva privilegiați;
- trebuie făcută analiza tranzacțiilor de dezetatizare, detaliind costurile economice şi beneficiile. Gândirea publică este dominată prea adesea de efectele şomajului pe termen scurt. Oficialii, intelectualii şi populația largă nu sunt bine informați asupra costurilor ridicate ale posturilor protejate, asupra subsidiilor de la stat implicate sau asupra costurilor suportate de consumatori pentru protejarea câtorva lucrători în firme care produc bunuri şi servicii cu prețuri ridicate şi de slabă calitate. Participarea publică, după cum se vede, este importantă.

F. Asocierea echipelor manageriale în procesul de dezetatizare. Lipsa proprietarilor locali este, în general, recunoscută ca fiind călcâiul lui Achile

în cele mai multe cazuri de privatizare. Unul dintre motive este procesul de noncolaborare. Prea adesea consultanții străini elaborează un program de privatizare în consultarea cu un număr limitat de invitați guvernamentali cu o redusă sau chiar fără implicare a conducătorilor și reprezentanților angajaților întreprinderilor care urmează a fi privatizate. Împotrivirea care rezultă, adesea decisivă, poate fi diminuată printr-o consultare mai largă cu părțile afectate. În unele cazuri, comitetele și atelierele de avizare pot fi instrumente utile pentru organizarea unor asemenea eforturi de colaborare.

Contractele de management sunt un mod cunoscut, deja utilizat pe scară largă, pentru industria hotelieră, agricultură, industrie minieră, rafinarea zahărului și alte câteva prelucrări. Premisa lor este atractivă, bunurile pot fi reținute de guvern, dar pot fi utilizate mai eficient.

Cei care privatizează trebuie să se obișnuiască să gândească o întreprindere nu ca o organizație integrală, ci ca o uniune de activități distincte, dar legate, din care fiecare poate fi privatizată în întregime sau parțial. Nu este necesar niciun principiu organizatoric care să dicteze câte sau care unitate a sectorului public le poate efectua în interior și care pot fi efectuate la exterior. Cel care efectuează privatizarea trebuie să descopere sau să inventeze segmentele de activitate fezabile și dezirabile care pot fi privatizate. Dezvoltarea capacității locale de a efectua acest lucru este un obiectiv major al formării.

Specialiștii în privatizare trebuie deci să se obișnuiască cu o avizare dezintegrată a lumii. Trebuie să vadă sectorul public de activități că fiind divizibil în subactivități, dintre care multe potrivite pentru privatizare, cu efecte salutare asupra eficienței și educării întreprinzătorilor și pe termen lung asupra creșterii sectorului de economie privată.

ROLUL COMUNICAȚIILOR ÎN RESTRUCTURAREA ECONOMIEI. MARKETINGUL

Amory HALL

În vederea obținerii unui echilibru optim între considerațiile politice şi sociale, încurajez Guvernul României să utilizeze puterea de ajutor a comunicațiilor în această reformă.

În sens larg, rolul comunicațiilor ar fi următorul:

1. *Să ajute la crearea unui cadru pozitiv pentru privatizare*

Este esențial ca privatizarea să aibă loc într-un climat de opinie favorabil. Pentru aceasta, guvernul trebuie să educe populația, şi anume în ceea ce priveşte înțelegerea reformelor economice. Acestea sunt cel mai bine caracterizate prin modul cum afectează individual.

Apoi trebuie dezvoltată ideea că este în curs de desfăşurare un proces de transformări pozitive şi de o mare importanță națională.

Deci trebuie un "proces național de schimbare pozitivă", astfel încât oamenii să se implice efectiv în reforme, înțelegând pe deplin că perturbările pe termen scurt sunt urmate de beneficii pe termen lung.

În vest, guvernele sunt printre cei mai importanți "educatori" şi "informatori" în țările lor. Ele conduc campanii de informare publică asupra sănătății şi siguranței, inovațiilor de produse şi design, controlului de calitate, asistenței pentru noi afaceri, cursurilor de recalificare, exportului de asistență. Deşi România nu are nevoie să meargă atât de departe, o campanie de informare publică pentru dezvoltarea unui consens politic este foarte importantă pentru efortul reformator.

De asemenea, nu trebuie uitat un fapt important: privatizarea nu este un obiectiv în sine, ci o metodă de atingere a obiectivului unei calități mai ridicate a vieții şi unei democrații adevărate.

Este clar că, având în vedere calea aleasă pentru privatizare (licitație, vaucher, ofertă pentru vânzare), suportul comunității internaționale de finanțare şi investiții va fi esențial, nu numai pentru furnizarea de capital, dar şi pentru a conduce "procesul național de schimbări pozitive". Deci, în acelaşi timp cu începerea procesului educațional intern, trebuie începută şi dezvoltarea interesului grupului dispersat de investitori. Aceasta va începe cu informarea intermediarilor financiari cu poziție-cheie şi a consilierilor de investiții de pe piețele internaționale de capital.

Odată informați despre România, ei vor fi mai în măsură să furnizeze recomandări şi sprijin pentru investiții.

2. *Al doilea rol al comunicațiilor este să dezvolte baza economică pentru privatizare*

Metoda de privatizare a întreprinderilor va avea un efect profund asupra formei viitoare a societății române. În mod egal, statul trebuie să maximizeze câştigul financiar propriu şi să asigure ca beneficiile să fie împărțite în mod echitabil între participanții interni şi internaționali.

Fiecare candidat la privatizare trebuie examinat de la caz la caz, dintr-un punct de vedere de marketing, pentru a determina metoda prin care poate ajuta cel mai mult statul în atingerea obiectivelor sale.

Unele companii pot fi în posesia unor bunuri, produse sau servicii care, datorită atracției lor pentru consumatori, sunt mai indicate să promoveze o participare largă a proprietarilor indigeni, având în vedere stimulentele care pot determina cetățenii să-şi păstreze participațiile. Acest lucru este deosebit de important pentru îmbunătățirea dezechilibrului care există între valoarea stocului de capital al României şi nivelurile scăzute ale economiilor populației (mai ales în absența unui sistem financiar capabil să finanțeze asemenea tranzacții).

Alte companii sunt poate mai bine vândute pe plan internațional. Fiecare candidat trebuie examinat din perspectiva programului de ansamblu, pentru a se realiza un echilibru între companiile cu atracție pentru mediul internațional şi cele cu atracție pentru intern. Este esențial ca cetățenii români să beneficieze de privatizare înainte sau cel puțin în acelaşi timp cu investitori străini.

3. *Al treilea rol al comunicațiilor este de a ajuta crearea unei cereri pentru acțiuni*

Pe o bază care variază de la caz la caz, fiecare candidat la privatizare trebuie să fie evaluat. Odată prețul fixat de bancherii investitori şi o dată ce avocații şi experții contabili şi-au îndeplinit sarcinile, compania trebuie vândută. Sarcina este de a transforma datele cunoscute de mai înainte în interes activ, pozitiv pentru participare, creând percepția că există o cerere activă. Dacă oamenii pot fi convinşi că există o cerere pentru ceva, este în natura umană să dorească acel ceva.

Guvernul ar trebui să promoveze pe plan intern "procesul evenimentului național", astfel încât oamenii să fie convinşi că participă la un "eveniment", şi nu doar la o vânzare. Pentru aceasta este necesar ca o serie de stimulente să fie afectate acțiunilor pentru a oferi populației un mijloc mai eficient de a lega propriul interes de procesul privatizării.

De asemenea, trebuie constituit un sistem de informare asupra acțiunilor și subscrisurilor, ca și asupra emiterii de hârtii de valoare sau vauchere.

În același timp, trebuie atras capitalul internațional. Utilizând diverse canale și tehnici de comunicare, se pot difuza informații și crea interese pentru investitori, inițial luând contact cu consilierii lor intermediari și alți creatori de opinie, cum ar fi mass-media. În anumite cazuri va fi necesar să se țină întâlniri personale cu acești investitori pentru a li se prezenta direct propunerile.

Pentru a facilita cursul liber al informației, va trebui să se stabilească sisteme și mecanisme de răspuns (distribuire de informații, captarea unor nume, lansarea și răspunderea unor întrebări), să se construiască o sursă de informare a tuturor investitorilor potențiali și a consilierilor lor. Aceasta va deveni cheia mecanismului de distribuire a fiecărui prospect al unei companii și al formelor de utilizare a participațiilor.

4. *În al patrulea rând, atributele sistemului de comunicații sunt necesare pentru a schița și executa programul de marketing*

Pentru cetățenii români este importantă trecerea de la un interes activ la acțiune conștientă, prin intensificarea temelor de marketing, amintite și mai înainte (un apel la interesul personal, participarea la un eveniment național, miza pentru viitorul lor etc.). Bineînțeles, actuala formă a acestui efort va depinde de metoda de privatizare adoptată. O metodă ESOP cere o "vânzare" diferențiată față de un sistem "vaucher" sau o ofertă publică de vânzare.

O componentă esențială a acestui studiu, în special în ceea ce privește încrederea investitorilor internaționali, va fi operația lină a sistemelor discutate mai înainte, de distribuire a documentelor de ofertare, prospecte, prelucrarea subscrierilor și distribuirea acțiunilor.

5. *Comunicațiile pot ajuta la menținerea unei postpiețe active*

Ultimul test al unui program de privatizare de succes este forma postpieței, în special a lichidităților.

În principal, lichiditățile înseamnă partea de acțiuni într-o companie care poate fi vândută sau cumpărată fără a afecta în mod dramatic prețul acțiunii. Nimic nu va încuraja mai mult investitorii internaționali să renunțe rapid la acțiuni decât perspectiva unei postpiețe lichide, obscure (adică netransparentă). Aceasta, la rândul ei, va antrena o scădere a prețurilor interne și va furniza germenii pentru o rapidă respingere din partea cetățenilor români.

Sarcina menținerii și creșterii interesului postpieței începe în ziua privatizării sau vânzării. Trebuie puse la punct o serie de programe de

comunicare pentru obținerea pe termen lung a încrederii investitorilor, sprijinul maselor, suportul angajaților și o poziție clară de societate pe acțiuni în fața clienților și a moderatorilor de opinie.

Desigur, cea mai importantă sarcină a comunicațiilor este aceea de a ajuta oamenii să se "autoîmputernicească". Suportul activ al cetățenilor României este esențial pentru procesul de naționalizare. De asemenea, o forță de muncă cu un mobil clar este crucială pentru succesul societăților mixte, al celor străine și pentru celelalte investiții directe. Oricum, știm că o urmare a planificării de stat este că nu toți cetățenii sunt gata pentru împuternicire. Natural, oamenii sunt nesiguri, chiar puțin speriați de schimbare. Dar ei au nevoie de schimbare.

Comunicațiile pot avea un rol esențial în această tranziție:

a) pregătind oamenii să primească noi puteri. Noi concepte și valori sunt cerute pentru a le înlocui pe cele vechi. Oamenii au nevoie să fie înzestrați cu unelte care să-i ajute să se pregătească mental pentru reorientarea societății și a economiei. Aceste "unelte" (valori cum ar fi proprietatea, individualitatea și independența, care sunt mult mai apropiate noului tip de societate care se dezvoltă) trebuie să demonstreze clar indivizilor cum pot contribui la propriul lor viitor;
b) încurajând schimbări în comportări și practici. Credințe îndelungate, atitudini și practici vor trebui înlocuite cu noi concepte motivaționale (risc-câștig, efort-recompensă, întreprinzători). Aceasta nu se va face printr-o comparație negativistă cu sistemul precedent, ci efortul se va concentra pe beneficiile care rezultă din noul mod de abordare a lucrurilor;
c) punând bazele unei stabilități pe termen lung. Cursul liber al informației și al ideilor este fundamental pentru tipul de societate pe care România caută să o construiască. Oamenii au nevoie să fie încurajați să adopte o atitudine deschisă, să pună întrebări și să participe la idei și informații.

Comunicațiile pot ajuta introducerea mecanismelor și temelor care stimulează această deschidere și care promovează difuzarea informației.

Cheia pentru atingerea acestui țel este comunicarea repetată a beneficiilor reformei către individ, fie pe întreaga economie, fie la locul de muncă al fiecăruia.

În afară de privatizare, vor fi o serie de alte reforme economice, unele din ele implicând companii internaționale (de exemplu, societăți mixte și investiții directe, cum ar fi cele pentru demararea afacerilor).

Mai departe, o dată ce România are o masă critică de companii deținute public, investitorii străini pot stabili în România fonduri pe țară (similare cu alte linii, de exemplu, cu primul fond ungar) unde investitorii mici să-şi adune banii sub un manager investitor, care cumpără un coş de participații pentru fonduri.

În ceea ce priveşte comunicațiile, suntem în stadiul menționat de societăți mixte şi demarări de afaceri. Ce pot rezolva comunicațiile? Să pornim de la premisa că o companie vestică sau asiatică investeşte în Europa de Est. Această Companie contează, în mod sigur, pe investiția sa în România pentru a-şi atinge obiectivele sale globale. Comunicațiile pot ajuta aceste societăți mixte să-şi atingă scopurile în numeroase moduri, şi anume;

1. Utilizând partea comunicațiilor pentru motivație, structurând sistemele şi rețelele de comunicații interne cu angajații, dezvoltând programele şi mesajele pentru cointeresarea angajaților, pentru explicarea țelurilor companiilor şi a participării lor la viitorul companiei şi promovând loialitatea față de companie;
2. Promovând integrarea culturală şi managementul, prin stabilirea unor programe pentru contopirea diferitelor culturi, combinarea unor simboluri şi valori, care sunt relevante atât pentru România, cât şi pentru noii ei parteneri şi prin comunicarea sensului viziunii şi a oportunității ce va apărea;
3. Prin poziționarea (crearea unei identități pentru) companiilor mixte, câştigând recunoaşterea internă şi internațională a companiei şi prin promovarea comunicațiilor cu clienții mass-media şi alți moderatori de opinie şi cu angajații;
4. Prin furnizarea inteligenței de piață, de exemplu, prin folosirea legislației de import/export şi a schimbărilor în regulile de comerț şi prin sfătuirea companiei în a găsi o reacție adecvată la aceste schimbări;
5. Ajutând compania să-şi atingă țelurile în afaceri, prin promovarea orientării clienților şi a serviciilor care supraviețuiesc pe o piață liberalizată, prin promovarea activă a produselor şi serviciilor actuale ale companiei şi, unde este necesar, prin comunicarea punctelor de vedere ale companiei către guvern în țările unde aceasta face afaceri.

Mai presus de orice, comunicațiile pot ajuta compania să lucreze mai strâns cu partenerul din România, dezvoltând acțiuni care sunt sensibile la factori culturali şi istorici.

Aceasta este, poate, temelia pentru un succes pe termen lung. Experiența noastră în Europa de Est arată că transformarea unei economii

(sau companii) în economie de piață liberă nu poate avea loc numai prin expunerea la valorile vestice de piață liberă.

Succesul pe termen lung cere ca aceste valori vestice să fie integrate cu elemente ale moștenirii culturale distinctive care caracterizează țările Europei răsăritene.

Grupul de comunicații pentru reforma economiilor

Denaționalizarea bunurilor aflate în proprietatea statului reprezintă o cerință majoră pentru guvernele, investitorii și consilierii implicați. Guvernele caută să realizeze echilibrul optim între considerentele politice și economice; investitorilor (cu participații directe, parteneri ai societății mixte și cu investiții cartelate) trebuie să li se atribuie succesul pe termen lung, iar consilierii lor se străduiesc să servească interese pe termen lung ale clienților lor.

Comunicațiile au un rol important de jucat în consilierea guvernelor și companiilor și în susținerea disciplinelor-cheie, adică investiții bancare, expertiza contabilă și legală, în restructurarea economiilor și companiilor.

Comunicațiile privatizării

Lucrând cu guvernele, Hill & Knowlton poate fi de folos în crearea unui cadru pozitiv pentru privatizare prin: construirea unui suport intern; atragerea sprijinului internațional; dezvoltarea bazei economice pentru privatizare prin definirea criteriilor pentru selectarea candidaților și a metodei de privatizare și programarea optimă a etapelor de privatizare; crearea cererii pentru acțiuni prin promovarea largă a deținerii de acțiuni la intern și atragerea de capital internațional; schițarea și executarea unor programe marcante pentru deținerea de acțiuni de către angajați/vaucher și oferte publice/licitații; menținerea unei postpiețe active prin comunicații pe termen lung cu investitorii și cu masele și comunicații pe termen lung cu asociațiile și cu angajații.

Una dintre cele mai importante sarcini ale comunicațiilor este să convingă populația indigenă, mai ales angajații, să participe la reformă, să încurajeze participarea investitorilor străini și să sprijine asigurarea unei împărțiri corecte a beneficiilor între toți cei implicați.

Participări directe de capital/investiții în societăți mixte

O companie care începe o afacere proprie sau intră într-o afacere existentă contează, în mod sigur, pe contribuția acestei afaceri la realizarea scopurilor sale generale.

Lucrând cu companiile pentru realizarea țelurilor lor pe termen lung, Hill & Knowlton poate ajuta prin:

- întrebuințarea puterii comunicațiilor de a mobiliza prin: structurarea sistemelor şi rețelelor interne de comunicații; dezvoltarea programelor interne şi a mesajelor;
- promovarea integrării culturale şi manageriale prin: stabilirea programelor de contopire a culturilor printr-o corporație; combinarea simbolurilor/valorilor pentru comunicarea viziunii şi oportunității;
- furnizarea inteligenței de piață prin: expunerea legislației de import/export; expunerea regulilor de comerț şi referitoare la mediul înconjurător;
- atingerea țelurilor în afaceri prin: promovarea orientării clienților şi serviciilor în rândul salariaților; marketing de client, lobbying parlamentar.

Pentru companiile străine, comunicațiile trebuie să realizeze acceptarea lor ca parteneri, investitori şi creatori ai unor aşteptări realiste printre noii lor parteneri.

"Împuternicirea populației"

Participarea activă a populației la denaționalizarea economiilor este esențială pentru procesul reformei. De asemenea, o forță de muncă motivată este importantă pentru succesul societăților mixte şi al altor investiții de capital. În orice caz, toate aceste tranzacții se vor confrunta cu o dificultate comună tuturor economiilor în care are loc reforma: moştenirea lăsată de intervențiile statului este că nu toți oamenii sunt pregătiți pentru a primi noi puteri.

Lucrând cu guvernul, companiile şi consilierii, Hill & Knowlton poate ajuta la:

- pregătirea oamenilor pentru a primi noi puteri prin: furnizarea uneltelor (valori/concepte) pentru a se "împuternici" ei înşişi şi demonstrarea oamenilor că au o miză în viitorul lor;
- încurajarea schimbărilor în comportament şi practici prin: îndreptarea credințelor şi atitudinilor vechi şi comunicarea de noi concepte.

Sarcina comunicațiilor este de a integra conceptele pieței libere cu simboluri şi valori înțelese de cei care trăiesc în economiile supuse reformelor.

Capacități profesionale

Făcând parte din Serviciile de Consiliere îi Comunicații pentru Reforma Economiilor, Hill and Knowlton dispune de experiența, capacitățile şi resursele profesioniştilor din mai mult de 65 de oficii din peste 20 de țări, inclusiv capitalurile mondiale financiare şi politice. Cunoştințele specifice includ: comunicații în domeniul marketingului de privatizare; comunicații în domeniul societăților mixte; dezvoltare economică şi a comerțului; dezvoltarea turismului şi infrastructurii; comunicații cu angajații şi cursuri de pregătire a lor; comunicații în domeniul investițiilor şi financiar; relații guvernamentale; comunicații mass-media; comunicații în domeniul fuzionărilor şi achizițiilor; comunicații în domeniul restructurării financiare a corporațiilor; difuzarea problemelor economice şi politice; comunicații referitoare la mediul ambiant; comunicații referitoare la criză; servicii de reclamă, design şi imprimerie; servicii de video şi radio; cercetarea opiniei şi studii ale impactului economic.

Experiența în domeniul clienților include: guverne (investiții, infrastructură, turism); bănci centrale şi alte agenții guvernamentale; privatizare (acționând pentru guverne şi companii); societăți mixte; corporații; agenții ale pieței de capital; agenții ale pieței de titluri de valoare, burse de valori.

Comunicațiile pot ajuta guvernele şi managerii să reducă perturbarea socială cauzată de restructurarea şi de introducerea noilor concepte.

Hill & Knowlton asigură realizarea acestui ideal, precum şi cunoştințele şi resursele necesare pentru a fi folosite de economiile în transformare, atât în această perioadă, cât şi ulterior.

FORMAREA DE SOCIETĂȚI MIXTE

Luminița SAVA

Anul acesta am revizitat România în luna septembrie în interes de serviciu şi pot să spun că am fost surprinsă de faptul că, peste tot, oamenii îşi exprimau o profundă dorință pentru trecerea spre o "economie de piață liberă". Pentru a se ajunge la aceste schimbări, noi strategii şi acțiuni tactice sunt, în prezent, în curs de elaborare. Guvernul şi conducătorii întreprinderilor industriale îşi dau seama de multiplele dificultăți pe care le au de înfruntat şi s-au găsit oameni calificați care să le rezolve, menținând, în acelaşi timp, un echilibru delicat între realizarea unei mişcări palpabile către o economie liberă, într-o perioadă scurtă de timp, şi evitarea multor probleme economice şi sociale (şomaj, inflație mare etc.), cauzate de rapidele modificări economice.

Transferul către o economie de piață nu va fi uşor. Pentru orice acțiune de cooperare pe care compania dumneavoastră doreşte să o realizeze, va trebui să se consacre timp pentru dezvoltarea unui mecanism special. Prin mecanism se înțelege o procedură care vă va ajuta să țineți pasul cu schimbările legislative, guvernamentale şi psihologice care au loc în țară.

Mecanismul este adaptabil pentru fiecare industrie şi constă din cinci elemente majore: RĂBDARE; PLANIFICARE; PARTENER; BANI; PERSEVERENȚĂ ŞI DEDICAȚIE.

1. RĂBDAREA este uleiul care va menține buna funcționare a mecanismului în fiecare etapă. Nu pierdeți din vedere transformările dramatice care au loc în țară la toate nivelurile şi reacțiile umane la aceste schimbări: sistemul de planificare centralizată se desființează; trecerea la economia de piață nu va avea loc peste noapte; infrastructura nu este suficient de dezvoltată; comunicațiile prin telefon, telex sau fax sunt complicate şi nesatisfăcătoare, necesitând timp.

2. PLANIFICAREA decide ce fel de cooperare este de dorit. Nu este destul să spui: "doresc să fac afaceri cu o companie occidentală". Este foarte folositor să aveți o idee clară despre felul de cooperare care se aplică cel mai bine la scopul şi profilul companiei dumneavoastră.

2.1. *Export-import de tehnologie*, echipament sau bunuri de larg consum. Atât timp cât leul nu este convertibil şi există un deficit de valută,

importul de produse din vest este, într-o oarecare măsură, restrâns. Cu toate acestea, au început să se ia măsuri pentru a se modifica această situație. Guvernul a decis să devalorizeze moneda la aproape jumătate şi majoritatea subvențiilor au fost desființate de la 1 noiembrie. De obicei, trebuie găsite soluții ingenioase pentru a converti moneda locală în produse sau materii prime care, în schimb, pot fi vândute în vest pentru valuta forte.

2.2. *Acord de licență* – partenerul occidental furnizează tehnologia, "know-how"-ul şi asistența tehnică partenerului român, care fabrică şi vinde produsele sub marca partenerului occidental. Partenerul român plătește un anumit procent din prețul net al produsului. Folosirea mărcii este determinată de un acord de "licență a mărcii şi know-how-ului".

2.3. *Cooperare* prin:

2.3.1. *Coproducție* – partenerul român este o fabrică căreia partenerul occidental îi furnizează materii prime sau materiale pentru a produce împreună produse finite.

2.3.2. *Acord de specializare* – partenerul român este o întreprindere care este de acord să producă un anumit tip de produs pentru partenerul occidental.

2.4. *Comerț cu amănuntul* – o companie occidentală deschide un magazin în care să-şi vândă produsele pentru valută forte şi lei.

2.5. *Companii mixte* – întreprinderile române sau străine doresc să participe în companii mixte datorită avantajelor oferite de noua legislație. Pentru companiile occidentale, care au o strategie de lungă durată în România, compania mixtă este soluția cea mai viabilă.

Sunt patru feluri de companii mixte:

2.5.1. *Campanie mixtă de producție obişnuită* – este un proiect în care o întreprindere locală şi un alt partener străin împart costurile ocazionate de producția anumitor mărfuri, precum şi proprietatea în compania respectivă în proporții convenite.

2.5.2. *Companie mixtă cu concesiune* – este un proiect care se realizează, de regulă, în industria extractivă şi din care rezultă materii prime, dreptul de folosire fiind acordat prin concesiune de guvern. Investitorul contribuie cu capitalul pentru dezvoltare şi expertiză. Proprietatea finală se stabileşte prin acord.

2.5.3. *Companie mixtă bazată pe un contract de performanță* – este un proiect în care proporția drepturilor de proprietate poate fi decisă pe baza unor criterii de performanță. Aceste criterii pot însemna atingerea unor niveluri de producție, menținerea costurilor în limitele planificate sau îndeplinirea producției într-o perioadă de timp stabilită.

2.5.4. *Companie mixtă cu plata în natură* – este o companie care îşi acoperă plăţile prin livrarea de produse (plata în natură), de regulă chiar produsele pe care le realizează, care au o valoare determinată într-o perioadă de timp fixă.

3. PARTENERUL. Cum se alege cel mai potrivit partener? Toată lumea are relaţii şi contacte. De obicei, se stabilesc mai multe contacte cu diferite companii. Din moment ce s-a hotărât ce fel de cooperare este de dorit, următorul pas este instalarea în mecanism a unui partener, iar dintr-un grup de parteneri potenţiali într-un anumit domeniu, trebuie ales numai acela care poate îndeplini şi executa obligaţiile acordului.

3.1. *Evaluarea*. Pentru a găsi cel mai potrivit partener, trebuie de ştiut ce întreprindere are cel mai mult de oferit şi cine este în corpul de conducere. Pentru ca procesul de evaluare şi fie cât mai uşor, se recomandă ca potenţialul partener şi completeze un formular informativ, care conţine următoarele rubrici:

3.1.1. Tipul de întreprindere (guvernamentală, privată, cooperativă);

3.1.2. Ministerul de care aparţine;

3.1.3. Numele şi tipul de produse ce sunt fabricate;

3.1.4. Caracteristicile produselor (dimensiuni, forme, greutate etc.);

3.1.5. Tipul de proiect dorit (companie mixtă, import de licenţă, import-export);

3.1.6. Felul de plaţi (are întreprinderea valută forte sau va plăti cu produse sau materii prime). Care sunt sortimentele produselor ce vor fi vândute?

3.1.7. Estimarea costurilor (costul de producţie, preţul de desfacere etc.);

3.1.8. Analiza pieţei (este necesar un scurt profil al cumpărătorilor produsului şi o evaluare a modului cum va fi vândut).

Dacă partenerul nu este ales cu atenţie, mecanismul va funcţiona defectuos de la început.

3.2. *Comunicarea cu partenerul*. Odată ales partenerul, trebuie să ştiţi cum să comunicaţi cu el. Numai o comunicaţie eficientă, combinată cu RĂBDARE, ajută ca tratativele şi înainteze.

Bineînţeles că este de folos cunoaşterea limbilor engleză şi română sau posibilitatea ca cineva din “mecanism” să vorbească amândouă limbile.

În discuţiile iniţiale cu PARTENERUL trebuie să se cadă de acord asupra următoarelor:

3.2.1. Scopul proiectului propus;

3.2.2. Tipul produselor şi cantitatea prevăzută în fabricaţie;

3.2.3. O estimare a mărimii pieţei locale;

3.2.4. Cantitatea estimată pentru export;

3.2.5. Necesarul de clădiri, teren şi spaţiu;

3.2.6. Nevoile de lucrători locali;

3.2.7. Specificaţiile materiilor prime şi materialelor de bază şi cantităţile necesare.

S-ar putea ca cele menţionate să apară mai simple decât sunt în realitate. Mediul de afaceri în România este însă într-un proces de transformare.

Concepţiile de afaceri din lumea occidentală trebuie să fie învăţate prin iteraţii împreună cu PARTENERUL. De exemplu, concepţia de profit. În economia politică marxistă, profitul înseamnă capitalism şi capitalismul înseamnă exploatarea omului de către om. (Un banc vechi românesc spune că în comunism situaţia este inversă.)

Am petrecut foarte mult timp în cursul negocierilor analizând, punct cu punct, bilanţul, contul de profit şi pierderi în condiţii de piaţă liberă şi definind fiecare termen. Este nevoie de acest efort deoarece numai astfel "mecanismul" care se construieşte va funcţional normal.

Lucrurile se schimbă. Companiile occidentale care vor face afaceri în România au avantajul că românii sunt foarte dispuşi să înveţe. Cine va face acest efort va fi răsplătit în timp.

3.3. *Uneltele necesare pentru mecanism*. Deci aţi găsit un partener şi aţi căzut de acord, în principiu, că doriţi şi cooperaţi într-un domeniu pe care l-aţi definit în linii generale. Care sunt uneltele necesare pentru efectuarea următorilor paşi spre concretizarea afacerii?

3.3.1. *Scrisoarea de intenţie* – exprimă obligaţia reciprocă de principiu a partenerilor de a coopera într-un anumit domeniu. Nu este un document care leagă în mod legal, dar este o idee bună să se includă şi o clauză de exclusivitate pentru ca nu cumva noul partener abia găsit să fie curtat de o altă companie.

3.3.3. *Principii pentru stabilirea unei companii mixte* – după ce s-a ales PARTENERUL şi s-a ajuns la un acord de principiu pentru cooperare, trebuie definit scopul proiectului, principiile financiare şi operaţionale pe care ambele părţi le vor respecta. Acest document defineşte responsabilităţile partenerilor şi formează baza pentru contractul şi statutul final al companiei mixte. La fel ca şi scrisoarea de intenţie, nu reprezintă un document opozabil în justiţie.

3.3.3. *Oferta tehnică* – enumeră diferitele elemente componente ale companiei mixte, necesare ca să pună lucrurile în mişcare. Are ca anexe: listele de echipamente, specificațiile materiilor prime şi materialelor de bază, punctele terminale, responsabilitățile părților şi graficul de îndeplinire a proiectului.

3.3.4. *Studiul de eficiență tehnico-economică* (studiu de fezabilitate) este, de fapt, un bilanț financiar al companiei mixte şi reflectă, în unități monetare, elementele ofertei tehnice. Cât va costa totul şi cât de profitabilă va fi noua companie formată? În România, acest document este cerut de lege.

3.3.5. *Contractul şi statutul companiei mixte* – sunt documentele de înființare ale companiei, care descriu toate condițiile asupra cărora partenerii au căzut de acord.

La fiecare dintre aceşti paşi făcuți pentru concretizarea afacerii, foarte multă atenție trebuie acordată detaliilor. De exemplu: nerezolvarea tuturor problemelor legate de furnizarea materiilor prime sau de conversiunea monedei pot cauza prăbuşirea "mecanismului" de înființare a companiei mixte. Anumite clauze care lipsesc pot duce la neînțelegeri, care vor afecta ulterior comunicațiile cu PARTENERUL şi vor încetini sau chiar opri funcționarea "mecanismului".

4. BANII, al patrulea element de care este nevoie pentru desfăşurarea cu succes a unei afaceri în această țară, constituie puterea financiară. Este nevoie de BANI, de mulți bani! După cum se vede din cele ce am descris până acum, o companie trebuie să-şi asume o serioasă obligație de a-şi folosi resursele financiare pe o perioadă îndelungată.

5. PERSEVERENȚA. Companiei americane McDonald, care vinde hamburgeri (un fel de sandwich-uri cu chiftea în interior), i-au trebuit 14 ani ca să deschidă primul restaurant în Moscova. Dar a făcut-o, până la urmă!

Deşi acesta este un caz extraordinar, nu trebuie să vă aşteptați ca "mecanismul" companiei mixte să fie clădit într-o lună. Timpul mediu necesar este între 12 şi 18 luni.

Majoritatea producției companiei mixte va fi, probabil, destinată consumului intern. Cu toate acestea, trebuie investigată şi posibilitatea ca o parte din această producție să fie vândută pe valută forte pe piețele Africii sau Europei de Vest, pentru recuperarea cheltuielilor şi investițiilor şi plata dividendelor în valută.

În plus, ca o parte integrantă a strategiei de lungă durată a companiei mixte, existența unei fabrici eficiente în România va duce la stabilirea unui

centru de producție bine plasat, de unde să se satisfacă cerințele celorlalte piețe ale Europei Centrale. Măsuri rapide care duc la convertibilitatea monedelor sunt deja puse în vigoare în toate țările Europei Centrale, eliminând în felul acesta obstacolul conversiunii într-un viitor apropiat.

După cum am spus mai devreme, când se fac planuri de viitor, strategia de a obține un profit nu poate şi nu trebuie să fie prima prioritate. Recomandăm să analizați ce fel de prezență şi profil doriți să aveți în România pe o perioadă îndelungată de timp, până în secolul viitor.

Posibilități de afaceri există în România şi ele merită efortul de a realiza proiecte din care beneficiază ambii parteneri. În acelaşi timp, nu trebuie uitat că partenerul occidental nu poate rezolva toate problemele, iar partenerul român nu trebuie să se aştepte la aşa ceva.

Prin construirea unui “mecanism” bine rodat şi care să țină seama de posibilitățile şi cerințele pieței, ale sectoarelor industriale sau ale proiectelor individuale, companiile mixte vor aduce o mare contribuție la trecerea României la o economie de piață în mod cât mai eficient.

DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE

Întrebare: Care este părerea dvs. asupra orientării investitorilor străini? Vor opta mai mult spre colaborarea cu întreprinderi de stat sau particulare?

Răspuns: Dacă întrebarea se referă la ce va prefera investitorul strlin – o întreprindere de stat sau o întreprindere particulară – eu cred că problema este la fel de valabilă nu numai pentru România, ci pentru orice țară din lume. Investitorul străin va prefera să lucreze cu întreprinderea care va fi mai puțin legată de reguli birocratice. Și, dacă în întreprinderile de stat, regulile birocratice sunt mai puternice, se va îndrepta către o întreprindere particulară. Acest lucru este valabil nu numai pentru România, este valabil și pentru Statele Unite și pentru Franța, oriunde.

Întrebare: Se vorbește foarte mult despre constituirea societăților mixte. Pun întrebarea: în ce măsură investitorii străini sunt interesați în constituirea acestor societăți mixte în România, atât timp cât paritatea monetară dintre dolari și lei este numai de 1:35? Acest element este foarte important în determinarea valorii aportului și al calculului rentabilității, al calculului eficienței și al restituirii fondurilor respective, când în evidență se consemnează valoarea raportului valutar în monedă forte, deocamdată, de 1:35.

Răspuns: Dar este mai bun decât 1:6, cât era acum 2 ani, 1:12, 1:21. Este mai aproape de realitate. Întrebarea este foarte bună și ea reprezintă un mare semn pentru companiile apusene. Cu toate acestea, în România, eu nu cunosc prea multe societăți mixte. Am un singur client care de abia a început și lucreze de câteva luni. În Uniunea Sovietică evidența se ține în două părți: contribuția în *cash*, în dolari, care se depune în cont la bancă fără a se converti, și contribuția partenerului sovietic care se depune în ruble la bancă și se exprimă în ruble. Toate cheltuielile în valută se scot din fondul în dolari, iar cheltuielile în ruble nu se amestecă, nu se convertesc. În felul acesta se păstrează lucrurile separat, nu se pierd banii prin tranzacții. Problema apare când trebuie să convertești profitul, și atunci cea mai bună metodă este să se cumpere acele materii sau semifabricate pe care compania mixtă decide că reprezintă porțiunea de profit a partenerului străin pe care o exportă pe piața mondială și-și recuperează dividendul pe care l-a realizat.

Fără îndoială că schimbarea cursului valutar de la 21 la 35 este pozitivă. Dar fiecare este conștient că acest curs valutar încă nu reprezintă

un curs realist pentru schimburile cu Occidentul. Este un schimb care poate, în anumite împrejurări, să fie acceptabil pentru unele tipuri de operațiuni comerciale, pentru investiții. Din această cauză, şi în referatul meu, şi în ceea ce mai voiam să discut eventual, eu am propus să se introducă multiple cursuri şi acest lucru este foarte frecvent în țările în curs de dezvoltare sau care se dezvoltă în cadrul democrației de piață şi care nu au încă o convertibilitate care să facă posibilă excluderea acestei multitudini de cursuri. Eu am în vedere cel puțin 4 cursuri pentru dolari sau pentru alte monede din emisfera vestică. Primul este cursul pentru operațiunile comerciale şi care trebuit să fie mai ridicat. Eu nu pot să spun acum cât trebuie să fie, dar, după studiile care s-au făcut conform puterii de cumpărare a populației, acest curs trebuie să fie incomparabil mai mare. Al doilea, cursul pentru repatrierea capitalului, care să-i intereseze pe investitorii străini să introducă acest capital şi care să fie competitiv cu țările vecine. Al treilea curs ar fi un curs pentru repatrierea beneficiului obținut, care, de asemenea, să fie competitiv față de țările vecine, şi al patrulea, un curs pentru operațiunile necomerciale şi turism.

Pot să vă dau exemplu ce se întâmplă în Uniunea Sovietică unde, de asemenea, există 4 cursuri: cursul comercial de business a fost schimbat la 1 noiembrie de la 6 ruble/dolar la 8 ruble/dolar. Există un curs turistic de 6 ruble/dolar şi există şi al treilea curs de licitație între 18-22 ruble/dolar şi, bineînțeles, un curs de piață neagră de 20-25-30 ruble/dolar.

Întrebare: Puteți să ne spuneți câteva considerente despre rolul sistemelor financiare de piață şi, îndeosebi, în perioada de tranziție?

Răspuns: Esențial este ca lumea de afaceri, managementul dvs. să înceapă să se educe în sistemele financiare şi de business americane, adică trebuie luat cursul de contabilitate nr. 1, unde se defineşte prima linie: venitul din vânzări. Dacă din încasări se scad costurile materiale, de muncă şi alte costuri asociate, se ajunge la ultima linie. Ceea ce rămâne după ce se plătesc taxele se cheamă profit. Trebuie înțeles acest mecanism. Am avut atât de multe conversații ieri în care nu înțelegeam ce se spune.

Trebuie să se înțeleagă deosebirile între activ, pasiv şi cheltuieli. Trebuie să se înțeleagă mecanismul de formare a prețurilor. În principiu este bine ce faceți dvs., dar este puțin diferit de ce facem noi. Acum dvs. trăiți într-un sistem în care prețurile sunt fixe de la un loc la altul şi în felul acesta sunt pierderi. În trecut, dacă o companie realiza profit, nu i se permitea să rețină mai mult de 10,5% din profitul obținut. Deci nimeni nu avea niciun interes să aibă o productivitate mai mare. Toate aceste noțiuni

de bază trebuie învățate şi înțelese, astfel ca, atunci când vine cineva la dvs. să stea de vorbă, să aveți un limbaj comun, deoarece este necesar foarte mult timp să se ajungă la punctul unde cei doi vorbesc despre acelaşi lucru. Trebuie să se evite neînțelegerile şi să se pornească de la o bază comună. Un "statement" financiar (dare de seamă) trebuie să fie, în principiu, acelaşi în lumea întreagă. E adevărat că în America, de la o companie la alta, există unele deosebiri, dar principiul este acelaşi. Dacă pun mâna pe o broşură despre problemele financiare, de profit, despre raportul companiei etc., trebuie să citesc acelaşi lucru în orice loc din lumea apuseană. Deci consider că acesta este lucrul cel mai important. Mai mult decât atât, aş sugera să se facă la televiziune astfel de cursuri pentru ca toată lumea să înțeleagă despre ce este vorba şi să nu fie speriați de noua economie de piață. Să înțeleagă ce înseamnă a se lucra în mod organizat, ordonat, unde toate lucrurile se aşază la locul lor, acolo unde trebuie să fie.

Întrebare: O societate mixtă româno-americană se poate crea numai cu o întreprindere din România sau se poate face şi cu o persoană particulară care deține experiență în acest domniu?

Răspuns: În principiu, da. Adică în teorie, da, dar în practică cred că nu, deoarece o companie americană care doreşte să intre într-o participare cu o întreprindere românească doreşte să aibă rețea de desfacere, cu multă experiență, mână de lucru, materii prime ş.a.m.d. Eu vorbesc despre o companie mixtă de producție. Dacă este vorba despre o companie mixtă care oferă servicii, atunci, bineînțeles, se poate face legătură cu o persoană, două sau trei române, care au experiență ş.a.m.d. Deci este posibil în funcție de ceea ce se doreşte a se realiza.

PRINCIPII FINANCIARE ŞI OPERAŢIONALE ALE COOPERĂRII

Luminița SAVA

Să presupunem că participanții/partenerii români şi americani intenționează să coopereze pentru a produce şi a vinde în România, produsele partenerului occidental, având următoarea structură sortimentală: produsul A; produsul B; produsul C.

În aceste produse poate fi inclusă, după cerințe, şi producția materialelor de ambalaj, ca, de exemplu: tuburi, cutii de carton, sticle etc.

Filosofia de afaceri a partenerului occidental este rezumată mai jos.

a) Partenerul apusean doreşte să-şi ia o obligație de lungă durată în România;
b) Partenerul occidental este responsabil către consumatorii, partenerii şi acționarii săi:
   - Pentru consumatori se vor desface pe piață produsele de bună calitate;
   - Partenerilor săi, partenerul occidental le va aduce standarde şi sisteme apusene de operații, pentru a introduce realitățile pieței libere în România;
   - Prin cooperare, partenerul occidental va crea o imagine competitivă, care va asigura ca produsele oricărei cooperări să mențină standardele înalte de calitate ale partenerului occidental, acceptabile pe piața mondială;
   - Pentru partenerii şi acționarii săi, societatea mixtă va crea rezultate de investiție acceptabile.

În continuare sunt descrise principiile pentru cooperare cu societățile străine. Termenii finali pentru o cooperare vor fi guvernați de o serie de acorduri şi contracte comerciale ce vor fi negociate de către parteneri şi aprobate de forurile competente ale României şi de Consiliul de Directori al partenerului occidental.

Principii financiare

În România, noua legislație privind companiile mixte şi investițiile străine este în curs de redactare pentru a reflecta o acomodare a nevoilor țării cu dorințele străinilor pentru a face investiții.

În procesul de evaluare a climatului pentru investiții străine în România, în comparație cu alte țări occidentale și ale Europei Centrale, partenerul occidental dorește să definească următoarele cerințe pentru a stabili o societate mixtă:

1. *Capitalul de investiție*. Capitalul de investiție în valută forte al partenerului occidental va fi:

- garantat de către guvern contra devalorizării, naționalizării și schimbărilor politice (în prezent, legislația garantează protecția numai contra naționalizării și schimbărilor politice);
- înregistrat în dolari;
- repatriat liber în dolari;
- nesupus unor cerințe minime de investiție.

2. *Capitalul social și fondul statutar*. De obicei, partenerul occidental dorește să posede o majoritate a fondului statutar, în măsura în care este permis de către legislația societăților mixte în România.

Partenerul occidental consideră formarea unui fond în valută forte ca fiind primul pas în stabilirea unui fond statutar. la care și partenerul român va contribui cu partea lui în lei. Contribuția în valută forte nu va fi schimbată în lei.

3. *Dividendele*. Dividendele distribuite partenerului occidental reprezintă rezultatul investiției:

- dividendele în valută forte vor fi remise și transformate liber în dolari;
- dividendele în lei vor fi convertite și transformate liber la rata de 20% pe an din întregul capital investit, până când leul va deveni convertibil (în prezent, legea permite convertirea a numai 8% din capitalul investit);
- pentru a converti restul de dividende în lei, societatea mixtă va cumpăra în lei materii prime, produse finite sau semifabricate care vor fi exportate;
- dividendele vor fi supuse la impozite de mai puțin de 10% (legea prezentă stipulează 10%) sau nicio taxă.

4. *Suficiența de valută forte proprie (autonomie)*. Ambii parteneri vor depune toate eforturile pentru ca noua societate mixtă să aibă suficientă valută forte pentru nevoile ei. Partenerul român va depune toate eforturile să identifice sursele de materii prime, produse sau servicii, să le administreze și să obțină licențele necesare de export, pentru ca aceste produse să poată fi exportate.

Partenerul occidental va vinde aceste materii prime şi produse în vest, pentru a acoperi nevoile de valută forte ale societății mixte.

Societatea mixtă va aloca valută forte conform următoarelor priorități:

- pentru plata materialelor şi serviciilor importante, pentru salarii, onorarii şi plăți de împrumut şi repartizarea dividendelor;
- pentru a plăti distribuția de terminare sau lichidare a partenerului occidental;
- pentru a plăti distribuția de terminare sau lichidare a partenerului român.

5. *Taxele*. Pentru a obține rezultate maxime ale investiției, societatea mixtă va beneficia de condiții favorabile de impozitare, ca, de exemplu:

- cheltuieli normale de afaceri cu onorariile pentru licență şi pentru asistență tehnică, care vor fi deductibile;
- taxele pe venit ale corporației vor fi de 30% sau mai puțin (în prezent rata este de 30%);
- scutirea de taxe pentru 5 sau mai mulți ani de la primul an de când se declară dividendele (în prezent, scutirea de taxe este pentru 2 ani, după care poate fi acordată o reducere de 15% pe timp de 3 ani);
- scutirea de impozit pentru drepturile de autor legate de licențe tehnologice şi “know-how”.

6. *Stabilirea prețurilor*. Este foarte important ca noua societate mixtă să aibă o libertate totală pentru a stabili şi schimba prețurile produselor cerute cumpărătorilor, precum şi pentru a recomanda prețurile de vânzare cu amănuntul.

7. *Drepturile de autor şi onorarii pentru servicii tehnice*. Partenerul occidental va permite folosirea mărcii şi tehnologiei sale în România. Produsele fabricate şi vândute de către societatea mixtă vor fi desfăcute pe piață sub marca partenerului occidental. Folosirea mărcii va fi guvernată de “Acordul pentru licențierea mărcii şi a know-how-ului”. Deci drepturile de autor şi onorariile pentru serviciile tehnice vor fi: remise liber în valoare de nu mai puțin de 5% din prețul net de vânzare; deductibile în întregime din venitul de vânzare pentru impozitare.

8. *Proprietatea intelectuală*. Câteva dintre cele mai valoroase bunuri ale partenerului occidental sunt: numele, marca produselor, patentele, înregistrarea documentației tehnice şi de ambalaj. Deci bunurile aduse în România de către partenerul occidental vor trebui să fie protejate contra infracțiunii prin: înregistrarea mărcii, a patentelor şi a planurilor tehnice; garantarea protecției mărcii; recunoaşterea acordurilor de licență pentru drepturile la proprietatea intelectuală; legi care recunosc dreptul celui care

dă licența să controleze ambalajul, simbolurile şi marca; recunoaşterea şi protecția drepturilor de autor.

9. *Finanțarea*. Societatea mixtă va avea acces la sursele de finanțare locală pentru a acoperi nevoile de cheltuieli în lei.

Principii operaționale

1. *Ofertele de cooperare*. Partenerii se vor concentra să finalizeze oferte bine determinate în domeniul de interes, pe baza corespondenței şi a înțelegerilor dintre partenerul român şi cel occidental.

2. *Obiectivul cooperării*. În principiu, obiectivul cooperării este lărgirea pieței de desfacere pentru produsele partenerului occidental, pentru a satisface cerințele pieței locale şi pentru a realiza un profit acceptabil. Pe baza experienței partenerului occidental, un profit acceptabil va fi, după plata taxelor, egal cu profiturile realizate de alte societăți ale partenerului occidental în țări aflate în circumstanțe similare.

Partenerii vor dezvolta împreună aspectele tehnico-economice de producție, furnizarea de componente şi materii prime, distribuția, stabilirea de prețuri şi suporturi pentru reclame, promovare şi educare a publicului în legătură cu produsele ce vor fi introduse pe piață.

3. *Organizarea*. Partenerul care deține majoritatea proprietății în societatea mixtă (de obicei partenerul occidental) va controla selecția persoanelor numite în consiliul de directori, dintre care consiliul de directori va alege un director general. Directorul general va fi propus de către partenerul majoritar.

Partenerul majoritar va numi, de asemenea, trei din cei cinci membri ai consiliului de directori ai societății mixte.

Următoarele poziții ale societății mixte vor fi ocupate de funcționari străini care lucrează pentru partenerul occidental sau filialele sale: director general, director de finanțe, director de producție.

Funcționarii români ai companiei mixte vor fi propuşi de către partenerul român. Selecția finală va fi făcută de către directorul respectiv, pe baza metodelor de examinare ale partenerului occidental.

Amândoi partenerii vor avea tot timpul acces liber la facilitățile de fabricație.

4. *Materii prime şi materiale de bază*. Partenerul occidental trebuie să aprobe toate materiile prime şi materialele de bază folosite în produsul fabricat şi vândut de societatea mixtă şi toate produsele finite trebuie să se conformeze specificațiilor partenerului occidental, după cum a fost stabilit de partenerul occidental.

În măsura în care este posibil, materiile prime şi materialele de bază vor fi folosite din surse româneşti, atât timp cât sunt în conformitate cu specificațiile partenerului occidental.

Partenerul român va depune toate eforturile ca să obțină de la furnizori acorduri de cumpărare în lei, de lungă durată, pentru bunuri, componente şi alte materiale necesare pentru fabricația, vânzarea şi distribuția producției societății mixte, precum şi pentru export.

Partenerul occidental va depune toate eforturile pentru a furniza materiile prime şi bunurile străine care nu se găsesc în România.

5. *Echipamentul*. Echipamentul de fabricație va fi cumpărat de către societatea mixtă de la partenerul occidental şi filialele sale.

Anumite echipamente auxiliare pot fi cumpărate local, dacă sunt în conformitate cu standardele partenerului occidental. Facilitatea de fabricație va fi constituită şi/ori echipată conform cu specificațiile partenerului occidental şi vor fi ori cumpărate, ori închiriate de către societatea mixtă de la partenerul român.

6. *Restricțiile de import*. Societatea mixtă va trebui să poată importa materiile prime, componentele şi echipamentul de care are nevoie pentru a-şi fabrica produsele: fără niciun fel de restricții de import; fără taxe vamale.

7. *Durata de funcționare a societății mixte*. În principiu, este de dorit ca noua societate mixtă să aibă o existență de lungă durată, de preferat pe o perioadă nelimitată.

8. *Desfacerea produselor*. Societatea mixtă va avea drepturi exclusive de desfacere a produselor sale prin rețeaua de distribuție a partenerului român.

9. *Numele societății mixte*. Numele societății mixte va fi ales de comun acord între cei doi parteneri. De obicei, societatea mixtă va purta o combinație a numelor celor doi parteneri, ori numele partenerului occidental (pentru societate mixtă) ori numele partenerului român – România.

10. *Programul*. Cei doi parteneri vor cădea de acord asupra programului de dezvoltare a punctelor descrise în acest document.

11. *Acordul (contractul) şi statutul societății mixte*. Ambii parteneri înțeleg că acordul (contractul) şi statutul societății mixte vor defini relațiile generale de lungă durată ale celor două părți în problemele organizaționale, legale şi comerciale.

12. *Înregistrarea societății mixte*. Înregistrarea unei societăți mixte nu va dura mai mult de o lună.

13. *Statutul principiilor*. Acest document nu reprezintă obligații comerciale ale părților participante şi nu leagă în mod legal pe cei doi parteneri.

DISCUȚII PE MARGINEA TEMELOR EXPUSE

Întrebare: Dumneavoastră ați putea recomanda ce ar fi de preferat pentru noi în prima fază: să se pornească cu o societate anonimă pe acțiuni sau, dimpotrivă, cu o societate cu o răspundere limitată?

Răspuns: Forma juridică care ar putea fi cea mai bună ca vehicul pentru dvs. presupun că ar putea fi, în majoritatea carurilor, un fel de societate cu răspundere colectivă, potrivit terminologiei noastre, şi care cred că este apropiată şi de forma dvs. Nu am învățat încă legile, dar aceasta este societatea cu răspundere limitată şi participare comună. Această structură de corporație într-o economie de piață este similară așa-zisei societăți anonime pe care, în engleză, o numim societate comanditară sau publică. În engleză noi îi spunem întreprindere publică sau comanditară, care este forma cea mai răspândită şi ea presupune o participare cât mai largă de acționari. Esențial la această formă structurală este faptul că la societățile publice sau comanditare din Statele Unite acțiunile sunt oferite publicului printr-o distribuție foarte largă, aceste acțiuni nefiind deținute de stat, ci de populație. Dacă firma aceea are o proprietate particulară, atunci ea apare ca o entitate a investitorilor, cum este, de exemplu, situația investitorilor în asigurări sau în bănci. Societățile mixte probabil vor fi întreprinderi care vor avea un număr mic de participanți şi de aceea va fi posibil ca societățile cu răspundere limitată să fie structura cea mai practică, în cadrul cel mai pragmatic pentru societățile mixte. Sigur că aceasta se va face în măsura în care emiterile de acțiuni vor fi tot mai largi şi aceste titluri normative vor reprezenta un număr relativ mic de parteneri. O firmă care dobândeşte obligații în baza titlurilor de valori federale se distinge totdeauna de aşa-zisele întreprinderi publice. Acestea raportează afacerile lor în baza sistemelor de evidență contabilă existente în stat. Aceste tehnici de gestiune contabilă sunt foarte detaliate şi ele constituie poveri pe umerii întreprinderilor, care sunt obligate permanent să prezinte situația lor contabilă. Întreprinderile mici au distribuție limitată de acțiuni, au aceeaşi structură de corporație, dar nu au aceeaşi obligație pe care o au corporațiile mari de a prezenta corect informații referitoare la gestiunea lor contabilă, de a informa publicul despre afacerile lor, despre conducerea lor. Ele au obligații de gestiune contabilă care nu sunt atât de puternice şi de grele, deoarece se bazează mai mult pe eficiența costului. Deci vedeți că aceste obligații financiare de raportare şi de prezentare fidelă a gestiunii contabile sunt mai puțin greoaie.

Am văzut societăți mixte care au fost formate pe acțiuni împărțite între cei doi parteneri. Am văzut societăți mixte formate pe principiul privat, limitat, aşa cum s-a spus. Este prea devreme să vă spun care formă este cea mai bună sau cea mai rea. Este o hotărâre aleasă de cei doi parteneri. Companiile publice au obligația ca în fiecare zi să publice în ziar cotația acțiunilor lor, pe care analiştii de investiții le urmăresc în fiecare moment. La compania la care am lucrat exista un panou mare, care arăta în fiecare moment care este valoarea acțiunilor companiei respective. Performanțele companiei sunt urmărite săptămânal, lunar. Cum se întâmplă ceva în companie, cum sare valoarea în sus sau în jos. Deci companiile publice, într-un fel, sunt legate de mâini când trebuie să ia anumite hotărâri, pentru că ele trebuie să răspundă față de acționari. Deci nu au flexibilitate, nu au mobilitate. Eu am marele noroc ca în sfârşit să lucrez pentru o companie privată care nu are obligația să publice aceste rezultate financiare şi, ca urmare, factorii de decizie au posibilitatea să fie mai îndrăzneți, să aibă hotărâri mai ciudate, mai avansate, mai de avangardă care cred că vor conduce la nişte rezultate finale pozitive. Eu mă ocup cu formarea de companii mixte în țările est-europene şi bineînțeles că s-a prevăzut de la început că vor fi pierderi în primii ani, pentru că este greu să se lucreze în țările de răsărit, Uniunea Sovietică ş.a.m.d. Deci ei au acceptat riscul de pierderi de la început, pentru că au avut viziune largă, au putut să-şi permită aceste pierderi financiare şi să ia hotărâri. Compania mea nu ar putea să existe în cadrul unei companii publice, pentru că aceste pierderi se reflectă în rezultatele financiare.

Întrebare: Care este părerea dvs. referitoare la forma aportului celor doi parteneri (român şi străin) la crearea unei societăți mixte în România?

Răspuns: Sunt două modele: în natură sau *cash*. Din experiența mea, am ajuns la concluzia că modelul *cash* pe care îl propun eu şi pe care l-am aplicat în alte proiecte este mai valabil şi mai viabil. De ce? Pentru că după modelul "în natură" se pune întrebarea: cum socotim, cum se evaluează, la ce curs, la ce rată de schimb considerăm leul. Şi atunci va fi foarte greu, pe ce bază această clădire valorează 6 milioane dolari? Este imposibil de stabilit acest lucru. Poate valorează 6 milioane dolari dacă găseşti cumpărător care să-şi plătească. Este o valoare foarte greu de echivalat. La fel se poate spune: partenerul străin aduce echipament, care cuprinde lucruri tangibile, care au un preț fix pe piața internațională, iar partenerul român aduce o clădire, muncitori, pământ şi ce mai are, mijloacele fixe care mai există. Aceste lucruri sunt foarte greu de evaluat şi echivalat. Şi atunci

încep să existe discuții: care-i mai valoros, care-i mai important. Pentru ca să eliminăm aceste probleme, sunt două feluri de a investi: investiție de capital în *cash* și de capital în natură. Capital în natură este principiul pe care toată lumea îl cunoaște, adică eu aduc echipamentul și dta aduci casa. Aș vrea și vă dau un exemplu cu cocoșul și cu găina și să ajungeți dvs. la concluzia cea bună. Eu am o găină, dvs. aveți un cocoș și împreună am hotărât să facem o societate mixtă, iar produsul să fie ouăle pe care le vindem pe piață. Dar într-o zi dvs. puteți spune: da, dar cocoșul meu poate să servească mai multe găini, deci este mai valoros, sau mie îmi moare găina și atunci ce pot să fac, să mai scot 5 lei din buzunar și mai cumpăr o găină. Și atunci, ca să se evite exact această problemă, care-i mai important, cocoșul sau găina, fiecare vine și spune: eu aduc 5$ că atâta costă o găină și dta aduci 5$ că atâta costă un cocoș și mergem la piață și cumpărăm o pereche de păsări cu care facem ouă. Moare o găină sau un cocoș, împreună iar mai punem. Aceasta este contribuția în bani, în cash. De aceea sistemul cel mai curat este a se socoti contribuția în funcție de cât cash, câți bani gheață pune fiecare în pușculiță, după care împreună, compania mixtă ca parteneri, se duc și cumpără echipament, motoare, materii prime de comun acord, nu mai există discordanță.

În ceea ce privește situația concretă a României unde se găsesc mulți lei, dar lipsesc dolarii, eu cred că aici nu aveți nevoie de dolari, pentru că are partenerul străin dolari. Pornim de la modul practic, cum procedăm noi, adică eu. Mă uit să văd cât timp am din momentul în care am semnat contractul și statutul de organizare a companiei mixte până când voi avea primul produs pe piață, până când voi fi în stare să vând și să am un venit: 6 luni, 9 luni, un an, cât o fi. Și mă uit la banii lichizi în lei de care am nevoie. Am nevoie de lei ca să plătesc lumina, să plătesc apa, muncitorii, materiile prime din resurse românești. Și văd că am nevoie de jumătate de milion de lei, un milion de lei. Pe partea cealaltă, mă uit la banii lichizi în dolari. Cât am nevoie ca să cumpăr materiile prime, nu să plătesc echipa. Asta este altă problemă. Pornesc de la necesitățile de fonduri locale românești, jumătate de milion sau un milion, și atunci, în funcție de raportul în care doresc să creez o societate mixtă, să zicem 60% pentru partenerul apusean și 40% pentru cel român, el pune 40.000 lei de care am nevoie, iar eu pun echivalent la rata de business care este stabilită oficial în dolari și acesta este fondul meu inițial, capitalul mixt cu care am intrat în afaceri, pe baza căruia eu îmi măsor contribuția. Iar împreună, după ce s-au format aceste lucruri, compania mixtă va putea cumpăra terenul, va cumpăra casa ș.a.m.d. în momentul în care începe să aibă venit.

Pentru a reduce cât mai mult timpul dintre momentul semnării contractului şi intrarea în funcțiune a întreprinderii, compania străină poate aduce echipamentul şi să-l instaleze, iar plata să se facă după aceea. Se pot lua credite de scurtă durată. Sunt mai multe posibilități. Fie furnizorul, al treilea, care aduce echipamentul are răbdare să stea un an de zile, pentru care însă va trebui să i se plătească cu interes, fie că partenerul american vrea să ofere partenerului echipamentul sub formă de credit de scurtă durată. Există cazuri când companiile mari au bani, iar prețul lor de interes este mai scăzut decât al băncilor. În cazul că acestea vor trebui să fie plătite, vor trebui găsite în avans nişte materii prime sau produse care să poată fi exportate şi vândute, dar treaba asta numai o companie mixtă o poate face. E posibil.

Întrebare: Vă rugăm să ne expuneți câteva considerente cu privire la alegerea (numirea) conducătorilor şi organelor de conducere ale întreprinderilor.

Răspuns: La noi se procedează simplu şi curat. Ai un bord de directori. În cazul că este relația, de exemplu, 60-40%, atunci cel care deține 60% are 3 membri în bordul de directori, în celălalt 2 membri. Această administrație va alege un director general. Dacă partenerul este majoritar, atunci va fi străin. Dacă partenerul majoritar este român, directorul general va fi român. Însă este foarte important ca pentru început, un an, doi de zile, directorul de finanțe şi directorul de producție să fie străini pentru că aveți nevoie de sistemele pe care ei le aduc. Când compania mixtă devine confortabilă, fiecare din aceşti directori sau adjuncți, care sunt educați în sistemul de management, vor prelua direcția operațiilor respective.

Întrebare: Vă rog să ne spuneți câteva elemente despre legislația americană în vigoare în materie de societăți mixte, dacă la constituirea capitalului social există o anumită limită, un prag până la care ele se pot constitui.

Răspuns: Nu există niciun fel de limită. Fiecare face ce doreşte. Dvs. trebuie să înțelegeți că, în principiu, la noi deciziile sunt decizii făcute pe bază de finanțe. Este foarte simplu: o idee de jos în sus; cât se poate obține şi, după ce s-a hotărât ce şi cum, se face apel la avocați care vor pune toate aceste înțelegeri şi hotărâri mutuale într-un format juridic care se încadrează în legislația României.

Întrebare: Vă rugăm să ne dați unele precizări suplimentare în legătură cu contractele economice.

Răspuns: În primul rând că, într-o semnare de contract, ambele părți, americană, respectiv străinul, şi românul, îşi unesc interesele într-o

societate şi nu este cazul să vorbească despre obligaţia părţii române sau străine în condiţiile în care ei au semnat un contract şi la bine, şi la rău, ca la căsătorie. Contractul şi statutul conţin toate elementele care prevăd colaborarea pe perspectivă. În momentul în care se semnează aceste două contracte, dispare noţiunea de obligaţie a părţii române şi obligaţie a părţii străine.

Când se semnează un contract, obligaţiile nu încetează, ci abia încep. Acordul dintre parteneri cuprinde obligaţii clare şi ele sunt obligatorii pentru părţi. Sunt multe tipuri de contracte şi există o experienţă vastă în acest domeniu. Cred că se cunoaşte că, la înfiinţarea unei societăţi mixte, este foarte bine ca părţile să cadă de acord nu numai asupra problemelor importante ale societăţii mixte (principiile de organizare şi funcţionare, contribuţia părţilor în procente, probleme de valoare, probleme de contribuţie etc.), ci şi asupra obligaţiilor şi angajamentelor părţilor. Toate acestea se înscriu în contract şi, aşa cum s-a menţionat, ele încep să ia formă legală, să intre în vigoare numai atunci când s-a semnat contractul. Conceptul care controlează şi guvernează durata societăţii mixte, în măsura în care acesta intră în vigoare, variază de la caz la caz, dar în general în contractul societăţii mixte se specifică termenul în care societatea mixtă începe să funcţioneze, termenul de expirare a contractului, modul de reînnoire a obligaţiilor contractuale etc. În contracte mai pot fi incluse şi alte elemente, cum ar fi reprezentarea şi garanţii stipulate pe o perioadă de la 18 luni până la 2 ani, mai lungă sau mai scurtă în funcţie de natura afacerii respective.

Când apar divergenţe în executare, eu mă duc la contract şi mă uit dacă acţiunea respectivă se încadrează în prevederile corespunzătoare şi, în caz afirmativ, se poate stabili foarte simplu şi clar cine şi ce trebuie să facă. De aceea, redactarea contractului este un proces foarte îndelungat. Studiul tehnico-economic este relativ simplu, pentru că ştii ce producţii vrei să faci, ştii care este scopul, care este obiectul societăţii mixte, de ce echipament are nevoie, Aceasta necesită o perioadă scurtă de timp (2-3 luni) ca să le aranjezi. Apoi vine partea financiară. Nici acesta nu este un proces prea complicat, deşi este voluminos. Partea cea mai grea este contractul, pentru că sunt foarte multe iteraţii de la care se porneşte. Pot să vă spun că atunci când am început să fac treabă în Uniunea Sovietică, compania mea a fost printre primele care au avut un joint-venture. Cu această ocazie am constatat că americanii nu cunoşteau situaţia din Uniunea Sovietică, iar sovieticii nu cunoşteau situaţia din America. Americanii au venit cu contractul lor aşa cum ştiau ei că se face în

businessul internațional, cu un contract internațional care, hai să zicem, era la Polul Nord, iar sovieticii, pe baza experienței lor, au venit cu contraofertă la Polul Sud şi au trebuit făcute multe iterații, fapt pentru care abia după 3 ani de zile s-a ajuns la o variantă comună, pe la Ecuator. Şi până la urmă s-au semnat, dar fiecare a trebuit să învețe şi să înțeleagă ce se ascunde în spatele fiecărui paragraf. Acum, când începem să discutăm cu altă companie sovietică, nu o luăm chiar de la Polul Nord. O luăm de pe la tropice, ca să scurtăm tocmai acest timp de înțelegere între cei doi parteneri şi sper ca, din experiența obținută cu acele greutăți, să aplicăm în principiu aceleaşi idei, aceleaşi concepții de business american sau apusean şi în această țară, pentru că concepțiile de business sunt comune.

Întrebare: Dacă modul de evaluare a patrimoniului, aşa cum se face la noi, este acceptat de partea americană şi dacă nu este acceptat, care este metodologia recomandată de partea americană pentru evaluarea acestui patrimoniu pentru că presupun cele două părți vor să aibă aceeaşi bază de calcul.

Ca să fiu mai concret, presupunem că într-o companie mixtă intră o uzină românească cu câteva utilaje, cu o clădire şi declară că aceste fonduri şi materiale au o valoare de. Dacă partea americană cere o altă evaluare?

Răspuns: Partea americană va cere expertiza unei părți intermediare care n-are niciun interes, o parte terță va face evaluarea, dar tocmai pentru a se evita aceste discuții, că fabrica mea este mai valoroasă decât strungul tău, compania mixtă va hotărî la ce valoare să se cumpere acest echipament. Sunt multe, v-au spus colegii mei, metode de evaluare. Sunt o mulțime şi aceste posibilități, dar ele trebuie aplicate împreună. Compania mixtă, să nu uitați, este formată din parteneri care au interese comune să facă această nouă companie sau întreprindere cât mai profitabilă, cât mai rentabilă şi s-o pună în funcțiune cât mai repede. De aceea, conceptul pe care L-am introdus eu aici de “contribuție în cash” este foarte atractiv, după părerea mea, pentru cei care au făcut astfel de proiecte.

Cred că dvs. ați vrut să întrebați de fapt dacă partea americană, să zicem, recunoaşte că valoarea aportului părții române, a clădirii respective este de 100.000 dolari sau 50.000. Aceasta este o chestie care se poate regla pe cale contractuală între părți. Trebuie ajuns la înțelegere înainte de contract, adică fiecare trebuie să ştie exact în ce joc intră.

Întrebare: Cum vedeți posibilitatea de convertire a leului?

Răspuns: D. Grindea: Eu am menționat problema convertibilității în referatul pe are l-am prezentat, pentru că o consider o problemă deosebit

de importantă ca procesul economiei de piață să se finalizeze, mai mult sau mai puțin, în posibilitatea de a utiliza leul românesc la fel cum se poate lucra cu monedele din țările occidentale. Dar, după cum îi spuneam înainte domnului Meyer, nu este o problemă pentru mâine, este o problemă pentru poimâine. Eu cred că această problemă, în momentul actual, poate fi discută doar teoretic. Problema practică pentru trecerea la convertibilitate presupune o perioadă mai îndelungată şi, în această direcție, aş dori să semnalez câteva condiții, nu chiar puține, care pot permite ca, într-o perioadă de câțiva ani, România să treacă la convertibilitatea integrală a leului. Care sunt aceste condiții?

În primul rând, creşterea pozitivă a produsului național brut şi mai rapidă decât a populației. Apoi, creşterea mai rapidă a productivității muncii decât a salariilor în fiecare segment productiv şi în special în segmentul bunurilor de consum. Asigurarea în acest fel a unui fond de mărfuri peste necesarul de consum al populației, care poate fi exportabil către vest. Apoi, extinderea graduală a circulației devizelor pe piața internă, pentru care am propus în referatul meu posibilitatea de a se introduce plata parțială a salariului în devize la societățile mixte, precum şi la întreprinderile autohtone care fac operațiuni în devize, permanentizarea licitațiilor de devize pentru întreprinderi, cu obligația ca cea mai mare parte a devizelor obținute să fie folosite pentru importul din vest şi posibilitatea pentru întreprinderile străine sau cu capital străin de a participa la asemenea licitații pentru repartizarea profiturilor în conformitate cu cotele care vor fi stabilite şi a capitalului, bineînțeles. Permanentizarea licitațiilor pentru particulari în ce priveşte devizele libere, dacă veniturile respective pot fi justificate legal şi justificată plata impozitului aferent, liberalizarea în proporție de circa 80-90% a întregului sistem de prețuri, lucru pe care eu l-am avut în vedere în faza a treia din programul pe care l-am prezentat, pentru mărfuri şi servicii şi alinierea lor graduală la prețurile pieței mondiale, lucru pentru care am şi făcut propunerea înlocuirii impozitului pe circulația mărfurilor cu un impozit al valorii într-o altă etapă de peste un an. Creşterea sensibilă a sectorului particular bancar şi a unităților particulare în sectorul financiar şi am în vedere agenții de bursă, întreprinderile de asigurări şi alte instituții cu caracter financiar, care vor face mai uşoară legătura în cadrul operațiunilor de apel la credite străine între băncile mari comerciale şi partenerii din România.

O politică monetară, bugetară şi de credit fermă, care că permită o reducere sensibilă a ratei inflației, o stimulare a producătorilor particulari şi

care să permită reducerea considerabilă a şomajului, datorat restructurărilor din economie.

Creşterea sectorului particular în comerțul exterior, eventual prin joint-venture, care nu numai să demareze activitatea din comerțul exterior şi să pună într-o situație pozitivă balanța de plăți, dar să servească necesarului de investiții şi de aprovizionare a populației.

Importul de bunuri de consum de primă necesitate să fie complet lichidat aproximativ în următorul an, un an şi jumătate.

Crearea, prin toate mijloacele enumerate, a unui fond signifiant de devize şi a stocului de aur în rezervă. Stocul de aur nu poate servi pentru convertibilitate, după cum foarte bine ştiți, în mod direct, dar este un element de garanție pentru investitorul străin în ceea ce priveşte rezervele monetare ale țării.

Continuarea corectării graduale a cursului valutar şi introducerea unui curs multiplu despre care am vorbit. Tatonarea externă cu bonuri de tezaur emise de stat cu valoarea exprimată în lei, dar cu garanție în devize convertibile sau/şi aur, care să fie subscrise şi plasate de bănci mari de investiții din vest.

Semnalul cel mai important de convertibilitate va fi reducerea decalajului dintre cursul oficial pe care îl va avea leul față de dolar şi cursul care se practică pe piața neoficială. Când acest decalaj ajunge la circa 5-10%, fără niciun risc, se poate considera că au fost îndeplinite condițiile pentru convertibilitate şi se poate trece la această convertibilitate. Desigur, se poate accepta, dacă unele din aceste condiții au fost îndeplinite, şi o convertibilitate parțială. Această operațiune, fiind legată de anumite riscuri viitoare în ce priveşte elementele imprevizibile ce se petrec în economia mondială, este indicat să se facă numai atunci când anumite interese politico-economice le dictează. Aş dori, de asemenea, să adaug că restricțiile menționate până acum sub formă de condiții pot fi eliminate substanțial sau total, dacă investițiile străine cresc într-o măsură considerabilă, şi noi avem exemplele unor țări din Europa Occidentală, cum sunt Spania şi Portugalia, care nu au îndeplinit toate aceste condiții, dar, intrând în Comunitatea Europeană, au primit ajutoare economice considerabile care au permis înviorarea rapidă a economiei şi posibilitatea de a avea o monedă convertibilă. În condițiile în care asemenea sursă nu reprezintă un element important, cred că perioada de trecere la convertibilitate se plasează între 3 şi 5 ani, dacă programul pe care l-am prezentat poate fi luat în considerare şi acceptat.

Întrebare: Domnul Grindea ar putea expune un model de optimizare a cursului leului în dolar sau invers?

Răspuns: Este foarte greu, când preţurile actuale existente în România sunt cu totul artificiale. Aceasta este o primă problemă. În condiţiile în care preţurile vor începe să reflecte mult mai corect condiţiile reale de producţie, fără îndoială că există metode care se practică în mod obişnuit şi de Fondul Monetar, şi de Banca Mondială pentru aprecierea capacităţii de cumpărare a monedei şi care se bazează pe un eşantion de produse comune dintr-o ţară şi alta, respectiv România şi Statele Unite, să spunem, şi care sunt exprimate în costurile reale din România, în costurile reale din Statele Unite şi apoi se vede care este raportul dintre ele. Problema este că în România nu numai că există un preţ artificial, care se practică cel puţin până momentul de faţă, dar şi faptul că o serie de produse care trebuie introduse în acest eşantion nu sunt comparabile din punct de vedere calitativ, ceea ce, de asemenea, creează o dificultate în determinarea unui asemenea coeficient de schimb. Problema nu este insolubilă, dar cere timp şi ea va fi rezolvată tocmai în sensul în care eu am menţionat aici, dacă productivitatea muncii va spori mai rapid decât salariile şi dacă produsul naţional brut va spori mai rapid decât ritmul populaţiei. În momentul actual, produsul naţional brut este negativ în creştere, populaţia este pozitivăîn creştere. Dar aceasta este o perioadă, bineînţeles, tranzitorie. Ca să răspund direct la întrebare, problema este doar de corectare a unor distorsiuni care există în momentul actual în România în ce priveşte sistemul de piaţă.

Întrebare: Plata salariilor în România prin sistemul unificat şi generalizat de vărsare în conturi curente poştale poate fi considerată conexă cu trecerea la convertibilitate şi însănătoşirea în plan intern a circulaţiei monetare?

Răspuns: D. Grindea: Dumneavoastră aţi ridicat o problemă pe care şi eu am menţionat-o, în referatul meu. Plata salariilor prin cecuri care pot fi încasate la poştă, la bănci ş.a.m.d. este o măsură foarte utilă, atât pentru însănătoşirea circulaţiei băneşti, cât şi pentru faptul că soldurile neconsumate din aceste operaţiuni de plătire a salariilor şi de retragere pentru cheltuieli pot fi folosite de către stat pentru nevoile de creditare a economiei. Şi acest lucru este pozitiv. Însă acesta este un element care poate ajuta oarecum la procesul de însănătoşire a necesarului de numerar în circulaţie şi în mod cu totul indirect la problema convertibilităţii. Această este părerea mea.

Întrebare: Au existat unele discuții, idei şi intenții cu privire la trecerea forțată la convertibilitatea leului, printr-o aşa-zisă măsură administrativă. S-a făcut şi o comparație, pe toate elementele, cu Iugoslavia, ştiut fiind faptul că Iugoslavia a decretat convertibilitatea dinarului, inițial la 7 dinari/marcă. Se spune că unul dintre atuurile forte ale acestei convertibilități s-a datorat rezervelor de devize de care dvs. ați amintit şi care se ridică, în faza inițială, la 5-6 miliarde de dolari, iar astăzi se ridică, după informațiile, care nu ştiu cât sunt de corecte, la circa 8 miliarde de dolari. Ar putea fi acesta un argument sau acest sistem prezintă unele deficiențe pe care noi nu le cunoaştem şi, dacă da, din aceste argumente să facem un consens în sprijinirea convertibilității, să zicem, în etape?

De asemenea, din datele pe care le cunosc referitoare la situația Iugoslaviei şi convertibilitatea dinarului, aceasta s-a făcut forțat. În ce sens? Iugoslavia este îndatorată, are în jur de 18 miliarde dolari datorie şi şi-a creat o aşa-zisă rezervă, este greşit spus din 4 miliarde dolari realizați din turism şi 3 miliarde dolari împrumutați de la Fondul Monetar Internațional, astfel că şi-a creat un fond de 7 miliarde de dolari din care a îndrăznit, printr-o formă de decret, să treacă la convertibilitatea dinarului, de 7 dinari la marca vest-germană. Aceasta a făcut-o la începutul anului. De la o inflația galopantă de-a lungul unui an de 10.000% a ajuns ca prețurile să scadă. Vreau să comentăm împreună această posibilitate.

Răspuns: Dacă aş vrea să fiu succint, as spune că Iugoslavia a mai făcut această experiență prin 1975-1976. Inițial au stabilit un fel de dinar convertibil, însă, după aceea, au ajuns la o inflație de 700%. Nimeni nu cred că poate invidia o țară care are o asemenea economie şi o asemenea rată a inflației. Iugoslavia s-a bucurat de un anumit regim timp de mulți ani şi a făcut o datorie uriaşă, care ajunsese de fapt la vreo 20 miliarde. Acum este de vreo 18 miliarde datorită sprijinului Fondului Monetar, dar, atât timp cât problema convertibilității se axează pe elemente monetare, ea nu este o convertibilitate rapidă.

Convertibilitatea leului trebuie să fie un proces natural care să se axeze pe performanțe economice (şi aceste performanțe mi-am permis să le enumăr mai pe larg) şi numai după aceea să folosească resursele monetare, cum ar fi rezervele de monede străine, aurul, care să completeze. Dacă ne gândim puțin, datorită şocului prin care ei au făcut convertibilitatea, această stabilitate relativă a dinarului poate să dispară în anul viitor, dacă băncile nu vor accepta să reînnoiască creditele pe care Iugoslavia le are contractate şi vor cere, la fel cum au cerut unor țări din

America Latină, să-şi folosească rezervele lor valutare şi să-şi plătească din datoriile lor externe. Din această cauză, eu rămân la părerea că nu trebuie luate măsuri administrative forțate, nu numai în domeniul acesta, ci şi în alte domenii, pentru a obține anumite situații spectaculare de moment, dar care să aibă consecințe pe termen lung foarte dureroase.

Aş adăuga că Iugoslavia a avut mulți ani foarte mulți muncitori în RFG şi aceşti muncitori au depus în băncile respective economiile lor. Or, prin această măsură, autoritățile au căutat să atragă aceste economii în Iugoslavia, să le țină acolo şi, având disponibilități în țară, puteau obține credite, deci a fost o măsură gândită şi în acest sens, de a atrage economiile cetățenilor iugoslavi din RFG în Iugoslavia.

Întrebare: Ce ne puteți spune despre modul de lansare a unei firme nou înființate sau care a suferit modificări de proprietate?

Răspuns: Modelul pe care eu l-am prezentat este larg folosit în economia de piață şi i s-a demonstrat practicabilitatea în timp de mulți ani. La baza lui stau campanii de piață pline de succes care sunt desfăşurate în economiile vestice. Ele au în vedere că omul trebuie să facă ceva într-o economie de piață. Nu uitați că, în economia de piață, orice s-ar întreprinde înseamnă întâi alegere. Pentru ca oamenii să facă ceva care să intereseze, trebuie să fie totuşi ghidați. La sfârşit ei ar putea să respingă acest lucru, dar pentru început, dvs. trebuie să încercați să-i modelați, să le dirijați dorința. La sfârşit, pot să spună: “asta nu-i pentru mine”. Dar cel puțin dvs. ați încercat. Doar dvs. nu vreți ca oamenii să ia decizii într-un vacuum de informații. Vreți să se ia decizii numai pe baza unor informații pe care dvs. le dați şi acestea trebuie să fie informații pozitive şi niciodată să nu le dați informații negative. Dacă nu comunicați cu oamenii asupra obiectivului, care poate fi foarte important, cum este privatizarea, societatea mixtă etc., atunci ei vor ajunge la concluzii greşite, vor începe să facă speculații; cum ar putea ei să înțeleagă acest fapt, dacă dvs. nu utilizați modele pe care întreprinderile de la noi, din economiile vestice, le proiectează şi le folosesc. Ele contează pe aceste mesaje, încearcă să conducă oamenii, să-i dirijeze într-o secvență ierarhică a acțiunilor.

Dar să vă dau un exemplu, care a avut loc în întreprinderea de gaze din Marea Britanie. Întâi, a avut un caracter cu totul fictiv. Această întreprindere de gaze se numea SID; timp de două luni, pe toate canalele de televiziune, ziarele, toată lumea vorbea despre ea. Se dădeau referințe despre faptul că o să apară sau n-o să apară SID-ul, ce înseamnă SID, înseamnă ceva, nu înseamnă, ziarele tot timpul vorbeau cine este SID, ce

este SID-ul. Şi guvernul a început să spună ce este, biroul de reclame a început să spună că este o întreprindere străină care vine aici, că este o întreprindere britanică, deci oamenii au început să vorbească. În felul acesta, s-a creat o conştientizare în mase. Au apărut tot felul de mesaje, ce o să se întâmple, se dădeau telefoane, ce o să se întâmple în următoarele 3 luni. Când a început acțiunea de concretizare, numărul amatorilor de a participa a înregistrat o continuă creştere, până când a trebuit să anunțăm că nu mai dorim să facem înscrisuri, că sunt deja prea mulți. În sfârşit, dacă cererea creşte de 5-6 ori sau 10 ori, se stimulează entuziasmul populației şi cetățenii încep să se intereseze de aceasta, ca un eveniment. Înainte de ziua ofertei certe, am scris în ziare că mai sunt 7 zile până la aceasta, mai sunt 6 zile, mai sunt 5 zile, mai sunt 3 zile care au rămas, mai sunt 2 zile, iar în cupoane s-a menționat că n-aveți decât să verificați prin cupoanele trimise prin poştă sau puneți la poştă dorința dvs. În felul acesta, evenimentul s-a transformat în acțiune. Acum SID face parte din vocabularul britanic şi consider că acest model este valabil pentru oricare altă privatizare. Există circa 30 de asemenea exemple. Şi agenții folosesc tehnici asemănătoare pentru a crea un caracter, un bon de care oamenii să se prindă. Vedeți că la început totul este un concept mitic, care apare pe o bucată de hârtie la care te uiți, pentru ca ulterior să se dea viață unui capitalist, apoi unei întreprinderi. Atrag atenția că această acțiune s-a desfăşurat după luni de cercetare.

Întrebare: Cum se poate reacționa la motivația muncitorilor şi funcționarilor din întreprinderile ce urmează să facă parte din viitoarele societăți mixte, în condițiile în care există premisa ca o parte dintre aceştia să nu-şi mai găsească amplasament sau locuri de muncă în aceste unități, ținând seama de procesul de modernizare în procesul de economisire a forței de muncă, de retehnologizare? Este o chestiune de importanță pentru psihologia acestor muncitori şi funcționari din întreprinderile respective. Există teama zilei de mâine, a locului de muncă în viitoarea configurație a societăților privatizate?

Răspuns: Părerea că personalul va fi reangajat în aceeaşi întreprindere în proporție de 100% este o utopie, este un mit. Nicăieri în lume nu sunt reangajați oamenii în proporție de 100%. Chiar şi în situația în care ajungem la controlul rigid, absolut al statului, nu se poate vorbi de reangajarea forței de muncă în proporție de 100%. Evident, cu atât mai puțin în situația economiei de piață. Piața liberă, dacă vreți, aduce acest concept, şi anume că cei care muncesc sunt mai productivi, au mai mulți

bani, companiile care sunt viabile au mai mulți bani, funcționează ș.a.m.d. Cei care sunt mai activi au mai mulți bani și sunt, în perspectiva socială, mai stabili, mai puşi la adăpost ș.a.m.d. Ceilalți vor putea să sfârşească prin a fi şomeri. Să vă spun ce pot face societățile mixte.

Dvs. aveți perfectă dreptate. Motivarea angajaților este cel mai important lucru, dacă vreți, cu care vă confruntați și cu care ne confruntăm în stabilirea de societăți mixte și în implicarea partenerilor noștri. Deci sfatul pe care vi-l dau și care este un sfat bazat pe experiența pe care am strâns-o este unul: trebuie să fiți foarte onest cu partenerul, fie că el este american sau occidental din Europa. Trebuie să fiți absolut precis și perfect, foarte onest, să le spuneți exact care este situația. Să le spuneți, de asemenea, oamenilor, cine este această companie americană, ce vinde, ce dorește de la noi, de ce se angajează într-un proiect cu noi, ce rol vom juca noi, ce rol vor juca ei ș.a.m.d. Deci să fiți foarte onești cu ambele părți: cu muncitorii și cu investitorii străini. Apoi, abordând lent întregul proces de construire a unei societăți mixte, putem să ajungem la efecte pozitive, dar, fără discuție, efectele bune se vor vedea pe termen lung.

Prin urmare, este mai bine să fim onești și direcți de la început și să spunem: mă scuzați, doar 20% ne poate oferi această companie dacă aceasta este situația. Apoi, trebuie să încercăm să-i ajutăm pe aceia care nu își mai găsesc loc în compania respectivă. Deci sunteți datori să le furnizați informații, să le spuneți cum pot fi folosiți, cum își pot valorifica forța de muncă, să le explicați de ce compania nu-i mai poate folosi. Trebuie însă să găsiți modalitatea să-i încurajați, să fie în stare să facă saltul respectiv și să-și caute noi posibilități de muncă în alte companii. Sigur că n-o să găsiți loc de muncă pentru fiecare. Este imposibil. Dar puteți cel puțin să-i învățați, să-i educați.

Întrebare: Ce ar putea face o țară ca România sau o altă țară, ca Cehoslovacia sau Ungaria, în domeniul relațiilor publice, de a informa și a crea interesul din partea populației pentru privatizare?

Răspuns: Eu nu cunosc nimic din întreprinderile țării dvs. și de aceea nu vă pot spune ceea ce puteți face. Referitor la ce fac alte țări din Europa Centrală, probabil că exemplul polonez este familiar pentru dvs. Guvernul polonez a anunțat terapia de șoc și a angajat 3 investitori mari din vest ca să le restructureze întreprinderile. Cehoslovacii au perspective de viitor care sunt foarte bune, dar ei fac o abordare cu totul precaută, care este cauzată de activitatea înceată care are loc în partea slovacă. Slovacii nu doresc acest lucru. Dacă ne referim la privatizare, ei încearcă să-și vândă firmele,

hotelul Praga, de exemplu, şi o parte din alte firme şi mulţi sunt implicaţi în această cumpărare. Un alt exemplu ar fi Ungaria. Întreprinderea mea lucrează în Ungaria. Lucrăm la Bancă, la societăţile mixte şi chiar avem reprezentanţi şi pe lângă guvernul ungar. Societăţile mixte fac destul de mult în domenii bancare.

Noi sfătuim banca cum să comunice publicului randamentul capitalului, să pregătească oamenii, să discute şi să vândă produse prin acţiunile de bursă.

În prezent are loc un proces de pregătire a populaţiei.

Vom face, probabil în Statele Unite, un seminar asupra problemelor bancare naţionale, ca să atragem investitorii străini, factorii financiari.

Există o activitate pe care noi o conducem de la Washington printr-un birou care se ocupă numai de problemele guvernului ungar pentru a-l ajuta să promoveze, adică să obţină credite guvernamentale,

Deocamdată cam atât am făcut.

Întrebare: Ce se poate face ca firmele străine să se adreseze mijloacelor mass-media româneşti privind intenţiile pe care le au?

Răspuns: Nu, nu aşa se lucrează. Companiile mixte care vor să facă afaceri cu România, din păcate, sunt foarte puţine. Iar ei, când vin aici, au anumite idei, foarte multe dintre ele greşite din cauza informaţiilor, aşa cum sunt, nesatisfăcătoare şi vin să vadă în ce măsură există un climat stabil, în ce măsură partenerii cu care vor să aibă de-a face sunt oameni serioşi.

Cu această ocazie realizează un dialog între două persoane, între două companii. Aceasta este o chestiune confidenţială, iar ei nu vor spune niciodată în piaţă că “vreau să mă duc să fac companie mixtă în România”. Caracterul confidenţial se explică prin faptul că ei nu ştiu dacă au succes sau nu.

Dacă partenerii nu au succes, dacă se înregistrează un eşec, aceştia nu vor ca publicul american că ştie că ei au greşit. Şi atunci, până când nu s-a semnat un contract, nimic nu se face public.

Când mă interesează un domeniu sau un proiect, eu ştiu la ce minister sau agenţie să mă duc să aflu care sunt întreprinderile din România care lucrează, care operează în ramura respectivă. Aşa cum am făcut luna trecută, noi am avut o listă de vreo 7-8 întreprinderi diferite prin toată ţara şi specialiştii au făcut întâlniri, s-au dus la Oradea, Timişoara, Galaţi, Braşov şi au discutat. De asemenea, dvs. ştiind că există aceşti întreprinzători, ar trebui să le faceţi reclamă. Nu înseamnă că agenţia trebuie să vină să-i caute. Presa, ştiind că au venit întreprinzători să vă facă cunoscut că există

terenuri pentru construcții, dar nu există capacitatea financiară necesară. Trebuie să faceți reclamă.

Faceți o rubrică cum avem noi în ziarele New York Times. Ziarul local are o rubrică care se cheamă "Money Wanted" – "Lumea care vrea bani" sau "Oportunități de ofertă" – și se spune: vreau să deschid un magazin de măcelărie sau vreau să deschid o berărie și am nevoie de 50.000 dolari. Este cineva interesat să vină și să facă treabă cu mine? Și amatorii, lumea, bineînțeles, trimit răspunsul.

Întrebare: Care este locul pe care-l acordați studiilor de piață în eșichierul problemelor de înființare a unei societăți mixte?

Răspuns: Dvs. trebuie să înțelegeți că mecanismul pe care l-am descris este un mecanism foarte complicat.

Studiul pieței este un studiu care se face la început, este un studiu inițial care, în lipsa de statistici din România, este bazat pe anumite modele, pe anumite alte numere care există și, la un moment dat, clientul sau compania ajunge la o cantitate, la un număr pe care-l face confortabil și spune: dle, am înțeles: dacă am minim 1% din consumatori, care îmi vor cumpăra mie produsul, va trebui să montez o linie care va produce un milion. Deci se pornește de la mic. Nu se pornește în mare, iar în măsura în care produsul intră pe piață, se va desface. Din păcate, în România, ca și în celelalte țări est-europene, statisticile încă nu sunt destul de informative.

Întrebare: Ce partener străin ați alege dacă ați fi obtenant român: pe cel cu tehnologie de vârf sau pe cel, să zicem, cu tehnologie adecvată, potrivită sau medie?

Răspuns: Primul cuvânt a fost tehnologie de vârf? Depinde de la caz la caz. Vreau să vă dau un caz concret: în Uniunea Sovietică, unde compania americană era o companie de produse de bunuri de larg consum, a avut de ales între 7 parteneri potențiali în toată țara, începând cu Bielorusia, Ucraina, Georgia etc. 7 entități cu care am stat de vorbă. Fiecare avea o întreprindere mai mult sau mai puțin dezvoltată.

În Georgia aveau capacități, făceau deja anumite produse în aceeași ramură. Dar activul pentru care clientul meu a hotărât să nu meargă în Georgia a fost faptul că în discuțiile noastre private, personale, fiecare dintre persoanele cu care ne-am întâlnit vorbeau continuu despre independență, liberalizare, deci, tradus în termen de business, înseamnă instabilitate. Or, o companie care este dispusă că se ducă să facă o investiție de milioane de dolari vrea să aibă siguranța că acolo va putea să aibă stabilitate. Deci nu s-a ales cel din Georgia. În Ucraina, unde obiectivul era foarte aproape de

profilul companiei respective, până la urmă clientul a hotărât să nu facă companie cu ei pentru că directorul general avea o atitudine de general de armată şi reacţia a fost: dle, dacă eu am să fac companie mixtă cu ei, au să ne spună tot timpul că au făcut de 20 de ani chestia asta cu echipament vechi şi prost, vii dta să mă înveţi cum să fac treabă pe mine, care am putut să fac în orice condiţii. Deci a fost o lipsă de înţelegere, nu s-au plăcut unul pe celălalt, iar ultimul partener pe care l-au ales nu are nici experienţă în domeniul respectiv, nici tehnologie. În schimb este foarte dispus, este foarte energic, este doritor să înveţe şi să aplice metodele şi ideile pe care le aduce societatea mixtă. Partenerul american va aduce tot. Partenerul sovietic a adus o clădire nouă şi frumoasă şi oameni foarte bine dispuşi. Este un răspuns lung, dar vreau să vă demonstrez că dotarea tehnică nu este factorul cel mai important. Factorul cel mai important este cât de bine se înţeleg cei doi parteneri, în ce măsură găsesc o cale comună de cooperare, nu de antagonizare.

Întrebare: În prezentarea dvs. aţi schiţat profilul a patru feluri de companii mixte. La două dintre ele aş vrea să vă întreb şi am să vă rog să ne daţi câteva detalii pentru a le înţelege mai bine, şi anume: la prima companie mixtă bazată pe un contract de performanţă, cum spuneţi dvs., drepturile de proprietate se decid pe baza unor criterii de performanţă; prevalează aceste criterii de performanţă asupra proporţiei de participare cu capital în stabilirea drepturilor de proprietate? Dacă da, în ce fel?

Răspuns: Da, odată stabilită proporţia de proprietate pe baza capitalului social, aceasta este ulterior influenţată de modul în care îşi realizează performanţele convenite prin contract.

Întrebare: Dacă ar fi două societăţi româneşti: una etatizată şi alta de curând privatizată, la început de drum. Ce şansă daţi, comparativ, celei de a doua în găsirea unui partener gen joint-venture, de pildă?

Răspuns: În principiu, şansele sunt foarte mici, deoarece companiile străine care vor să vină că facă afaceri aici sunt foarte puţine. Eu nu cunosc statisticile din România, dar vă pot da statisticile din Uniunea Sovietică.

În Uniunea Sovietică de 3 ani se fac companii mixte, ajungându-se la circa 47 de companii mixte americane. În total, chipurile, s-au semnat 1500 de contracte de companii mixte cu tot vestul: Germania este prima, cu 250 de companii mixte, Franţa, Italia, Finlanda ş.a.m.d., dar din aceste 1.500 de companii mixte numai 200 funcţionează, iar dintre aceste 200 de companii mixte, de producţie dacă sunt 10. Celelalte sunt companii care prestează servicii în valută pentru străinii aflaţi în Uniunea Sovietică, deci foarte puţin.

Îmi pare foarte rău să spun aceasta, dar aceasta este situația. Pe viitor sperăm ca, prin efortul nostru şi prin efortul de publicitate şi de îmbunătățire a imaginii României, să fim capabili să aducem mai multe companii.

Este foarte greu să conving oamenii să vină să facă afaceri în România. Ei citesc articolele din New York Times şi îşi anulează călătoriile. N-am ce să fac, aceasta este situația.

În Uniunea Sovietică, de exemplu, abia acum îşi fac legile de care au nevoie. Ce s-a întâmplat în trecut şi se întâmplă în mod curent şi de ce atât de puține societăți mixte s-au pus pe picioare şi au fost reuşite? Pentru că absolut fiecare detaliu, cel mai mic detaliu a trebuit să fie negociat, a trebuit să se scrie reguli şi legi, să se treacă prin tot felul de interstiții ale infrastructurii sovietice, a trebuit să se treacă prin prisma fiecărei republici sovietice şi a Uniunii Republicilor Socialiste Sovietice ş.a.m.d.

Toate aceste lucruri s-au negociat în lipsa unor legi favorabile investițiilor. Deci oamenii nu puteau să spună: astea sunt legile pe care le avem şi hai să facem repede o afacere şi să cooperăm cât mai repede posibil. De aceea ne-au trebuit 14 ani ca să facem primele McDonald în Uniunea Sovietică. Sunt convins că acum ne-ar trebui mult mai puțin, poate 6 luni, poate se pot face lucrările mai repede, n-o să le mai trebuiască 14 ani, pentru că totuşi s-au mai îndreptat lucrurile într-un fel.

Aş vrea, de asemenea, să subliniez că, cel puțin după părerea mea, România nu are aceleaşi probleme ca Uniunea Sovietică. România nu se dezmembrează cum se întâmplă în Uniunea Sovietică şi nu cred că vor exista investiții străine substanțiale în România atâta vreme cât nu se stabileşte un cadru legal şi constituțional precis, care să ofere această ocazie. Businessul nu se face decât in prezența acestui cadru.

Întrebare: Câteva clarificări şi comparații între acțiune şi obligație, dacă se poate?

Răspuns: O acțiune înseamnă că o persoană cumpără un titlu de valoare şi el devine proprietar în procentul respectiv în compania în care doreşte să contribuie. Dacă această companie are performanțe bune şi are profit, atunci investiția lui va creşte. În acelaşi timp, dacă compania nu este profitabilă, nu are performanțe bune, valoarea banilor va scădea sau va dispărea complet. Deci persoana care cumpără o acțiune este coproprietar în compania respectivă.

Titlul de obligație este un împrumut pe care o persoană privată îl face unei anumite întreprinderi şi, pentru acest privilegiu, împrumutul se face pentru dezvoltare, pentru creştere, pentru îmbunătățirea producției. Pentru

privilegiul de a primi împrumut de la o persoană sau mai multe persoane private, întreprinderea respectivă îşi ia două mari obligații: că va plăti valoarea titlului la momentul când se maturizează, pentru că acestea sunt pe 5 ani, pe 10 ani, pe 20 ani, pe 39 ani, va plăti valoarea de față a titlului, iar între timp, lunar, trimestrial sau anual, în funcție de fiecare companie, ei plătesc o anumită rată garantată de interes, de dobândă. Deci să fie clară diferența între cele două mecanisme de investiție.

Cea în obligațiuni are foarte puțin risc, dar şi "return"-ul, adică ceea ce se primeşte înapoi, este mult mai scăzut decât dacă cumperi o acțiune, iar compania respectivă este profitabilă, merge bine, deci, cum spunem noi: riscuri mari, răsplată mare. Când auziți despre crah-urile mari de pe Wall Street, asta înseamnă că a scăzut valoarea acțiunilor şi lumea şi-a pierdut banii.

Dacă societatea dă faliment, obligațiunile au prioritate față de acțiuni. E adevărat că se plăteşte mai puțin, dar totuşi cel care le are are o şansă, dacă societatea dă faliment, să mai primească ceva.

Întrebare: Care este mijlocul cel mai rapid şi mai eficient pentru a obține informații despre parteneri, pentru că posibilitatea noastră sau a lor de a se informa se pare că este ceva mai mică?

Răspuns: Am trecut pin experiența aceasta în România. Partenerul apusean are raportări anuale în care arată performanța lui pe ultimii 5 ani. Ştiind ce vrem să aflăm, stăm de vorbă cu directorul, directorul de finanțe şi directorul de planificare al întreprinderii societății româneşti: arătați-ne aceste hotărâri. Şi într-adevăr am cotrobăit mult printre hârtii, dar până la urmă am pus mâna pe raportări şi puteam să ne dăm seama despre ce este vorba. Dânşii au fost foarte amabili, foarte deschişi, asta vreau să spun, că l-a impresionat foarte mult pe clientul meu care a venit aici, a spus că a găsit aici lume de cea mai înaltă calitate intelectuală, cu foarte mult entuziasm, care au fost foarte deschişi, cu care am putut discuta exact la acelaşi nivel. Nu s-a simțit niciun fel de diferență intelectuală. Când am explicat ce dorim, ni s-au deschis cărțile şi atunci am putut să evaluăm exact unde stăm fiecare şi ne-am explicat şi am ajuns la înțelegere.

Întrebare: Managementul este o meserie, o ştiință sau o artă? Care este scopul privatizării?

Răspuns: Am discutat de atâtea ori ce înseamnă privatizarea. Scopul este ca ce se găseşte în posesia guvernului să treacă în mâini private, eventual ale participanților. Iertați-mă, dar nu vreau să mai discut despre privatizare că am vorbit prea mult. Vreau să răspund la prima întrebare.

Managementul este o combinație a tuturor celor trei definiții pe care le-ați dat, dar mai ales o știință și o artă.

După cum ştiți, la noi sau în toată Europa de Vest, sunt multe şcoli de management pentru că sunt foarte multe tehnici care trebuie învățate, iar managerul este persoana care are responsabilitatea finală ca să fie sigur că se realizează profit. În momentul în care a semnat că va îndeplini planul care a fost impus, el îl va îndeplini. De fapt, la noi, planificarea este un lucru extraordinar de important pentru că este mecanismul care măsoară performanța întreprinderii respective. Planurile sunt pe 5 ani şi planuri pe un an care se revizuiesc periodic. Sunt şi raportări lunare, în care se scriu rezultatul planificat, rezultatul actual, iar a treia coloană se cheamă "deltă", procentul adică de îndeplinire sau nerealizare a planului. Dacă timp de 2-3 luni managerul respectiv are procentaj negativ, începe să i se pună întrebări.

Trebuie să-şi facă planul sau să facă peste plan, iar aceasta este într-adevăr o combinație. Un manager trebuie să ştie partea de producție. La noi, există programe de pregătire în care cine s-a hotărât să facă parte din managementul companiei trece prin partea de fabricație, prin partea de marketing, prin secția de vânzare, prin secția de planificare, prin secția de finanțe. Managerul este înzestrat cu cunoştințe largi, ca să poată înțelege toate problemele. El lucrează cu o echipă de planificatori, de finanțişti, de marketişti, de economişti care-l ajută să facă planul.

Prin management în vest se înțelege complexul de tehnici şi procedee care permit unei companii să se pună pe picioare şi ele antrenează 4 elemente fundamentale: producție, piață, prețuri şi promovarea producției, sunt cele 4 elemente care încep toate cu "p", cel puțin în engleză. Acest mod de a pune problema înseamnă că sprijinim, de fapt, modul în care se pune pe picioare, acționează şi funcționează o companie din perspectiva managementului.

Întrebare: Cam care este raportul între rata profitului şi rata dobânzii în Statele Unite, în măsura în care dispuneți de astfel de informații?

Răspuns: Această problemă s-a discutat şi ieri într-un fel.

Rata profitului desigur că variază de la întreprindere la întreprindere, variază de la o ramură de producție la alta, dar, în general, noi putem vorbi de o rată a profitului care poate fi de 9-10% pentru ca o întreprindere că fie viabilă şi să lucreze bine.

Rata dobânzii, după cum ştim, se orientează foarte mult după rata profitului. Din această cauză, rata dobânzii oscilează – de asemenea – în

cadrul acestor limite. Desigur că pot exista nu ştiu câte feluri de tipuri de dobânzi în funcție de instrumentele monetare pe care le folosim. Dacă vorbim de dobânda la depunător, dacă vorbim de dobânda pe care o plătesc băncile care dau credit etc.

Pentru credite, dobânzile pot varia, de asemenea, în funcție de mărimea creditului, în funcție de durata creditului, nu se poate da o cifră care să poată fi luată în calcul.

Într-o economie de piață nu există un singur indicator pentru un fenomen economic.

Întrebare: Un investitor potențial este mai degrabă atras de cooperarea cu întreprinderile de stat sau mai degrabă atras de cooperare cu o întreprindere particulară? Mă refer, bineînțeles, la cazul României.

Dvs. considerați că prevederea legală prin care repatrierea profitului obținut în valută forte este permisă numai în proporție de 50% poate să aibă efecte prohibitive asupra intențiilor investitorilor potențiali?

Răspuns: Deocamdată legea prevede convertirea a 8% din capitalul investit. Am înțeles că este un proiect de lege prin care se va ridica la 20% din profit, fapt cu care eu nu sunt de acord. Aş dori să fie la 20% din capitalul investit. În felul acesta, investitorul străin îşi va recupera banii în următorii 5 ani, dar acestea sunt proiecte de lege.

Preferabil este, bineînțeles, să se poată converti tot profitul. Dar balanța de 80% de profit în lei poate fi convertită prin schimb, materii prime, produse sau alte servicii.

ÎN LOC DE CONCLUZII

Andrew POPPER

Privatizare = Dezetatizare şi transferare de proprietate către acţionarii proprietari.

Privatizările îmbracă un dublu aspect:

- în sens strict, este vorba de transferarea proprietăţii anumitor întreprinderi din sectorul public (stat, colectivităţi locale) în sectorul privat. Acest transfer se efectuează:
- prin cedarea totală sau parţială a capitalului la bursă;
- prin vânzarea directă, prin înţelegere sau prin oferte, unor cumpărători naţionali sau străini.
- în sensul larg, este vorba de a reduce intervenţiile statului în economie, încurajând jocul legilor şi recurgând la întreprinzători particulari.

Diminuarea intervenţionismului economic al statului se traduce prin:

- eliminarea privilegiilor statutare (subvenţii de la buget, circuite financiare specifice, pieţe rezervate), permiţând o concurenţă mai dreaptă între sectorul privat şi cel public;
- repunerea în discuţie a anumitor monopoluri (ex., telecomunicaţiile);
- apelul la investitori particulari pentru realizarea unor proiecte de interes public (tunel Canalul Mânecii între Franţa şi Anglia, autostrăzi etc.).

Privatizările constituie, astfel, o componentă importantă a modernizării circuitelor economice. Dezetatizarea modifică, în profunzime, funcţionarea acestora şi permite o mai bună înfruntare a concurenţei străine.

Ea introduce o schimbare în mentalităţi şi un plus de dinamism, capabile să amelioreze performanţa de ansamblu a sistemului.

I. O mişcare mondială

A. Privatizarea: un fenomen recent şi general

1. Privatizarea este, fără îndoială, faptul economic major al deceniului ’80 şi tinde să devină astăzi universală. Prezintă trei caracteristici esenţiale:

- reprezintă o mişcare contrară tendinţei seculare de extindere a sectorului public în ţările cu o economie liberală. Istoria (războaiele

mondiale), economia (criza anilor ’30), ideologia au transformat progresiv țările capitaliste în societăți ale economiei mixte. În 1932, 10% din produsul intern brut neagricol era controlat de stat în RFG, 20% în Marea Britanie, 22% în Franța, 30% în Austria;

- se regăsește simultan atât în țările industrializate, cât și în țările în curs de dezvoltare. Privatizările de mai mare amploare au fost făcute în țările Europei de Vest, Marea Britanie, Franța în principal, dar și în Suedia, RFG, Austria, Italia, Spania, Portugalia și chiar în Japonia. Dar valul mondial al privatizării a atins recent țările în curs de dezvoltare ale Asiei (Malaezia, Indonezia, Coreea de Sud, Sri-Lanka, Pakistan), Africii (Tunisia, Coasta de Fildeș), Americii Latine (Brazilia, Argentina), Mexic. Chiar și Statele Unite au pus în lucru un program de privatizare (vânzarea către sectorul privat a unei societăți de căi ferate, construcția de închisori particulare);
- au fost vizate toate sectoarele economice: totul este privatizabil, fie că este vorba de servicii publice (apă, gaz, electricitate), de activități industriale, de servicii (în special financiare), de transporturi rutiere, feroviare sau aeriene. Experiența arată că orice întreprindere, oricare ar fi domeniul său de activitate, poate fi transferată din sectorul public în sectorul privat.

2. Privatizările întreprinse sau avute în vedere în țările Europei Centrale și Orientale se înscriu astfel într-o mișcare mondială de o intensitate și amploare nemaivăzute. Ele vor marca în mod evident anii 1990 și vor contribui la apariția a noi personaje pe scena economică mondială. În anii următori acestea vor juca un rol determinant în stimularea creșterii economice.

B. Privatizarea. Experiența franceză

1. În rândul țărilor capitaliste liberale, Franța prezintă o dublă particularitate:

- are o tradiție foarte veche a intervenționismului economic al statului, niciodată dezmințită din secolul al XVII-lea. Factorii favorizanți au fost multipli: ponderea mare a reglementărilor economice, rolul tutelar al administrațiilor, încadrarea creditului, importanța sectorului public... Această prezență multiformă a statului s-a tradus, în perioada imediat următoare războiului, prin elaborarea unor planuri naționale cu caracter de constrângere. În decursul timpului, planurile au devenit mai suple și mai indicative, dar nu au fost suprimate. Franța este la al zecelea plan, care se

referă la perioada 1989-1992. Acest plan este o trăsătură distinctivă între Franța și alte țări ale Europei de Vest;

- posedă un factor public de o importanță economică și socială considerabilă, lărgit în 1982 prin naționalizarea principalelor grupuri industriale și cvasitotalitatea sistemului bancar.

La sfârșitul anului 1986, sectorul public cuprindea:

- 3.000 de întreprinderi în mare parte grupate în câteva mari grupe;
- 1,9 milioane persoane angajate (9% din populația activă); în principal, sectoarele energiei, industriei (20% din efectivele industriale ale țării), serviciilor financiare (90% din depozite), transporturilor (21% din efective).

Sectorul public francez era atunci de aproape 5 ori mai important decât cel al Japoniei, de 3 ori mai mare decât cel al Suediei, de 2 ori mai întins decât cel al RFG, o dată și jumătate mai important decât în Marea Britanie și Italia.

2. Din noiembrie 1986 până în februarie 1988, a fost pus la punct un program de privatizare, a cărui amploare nu este comparabilă decât cu cea a programului de 10 ani din Marea Britanie: 12 grupe, ținând seama de filiale și subfiliale; 1.100 de întreprinderi cu 330.000 de salariați.

Principalele sectoare vizate au fost industria bunurilor de echipament, organismele financiare, construcțiile, industria bunurilor intermediare, serviciile de comercializare.

Naționalizată în 1988, Credit Commercial de France a fost prima bancă comercială privatizată în 1987.

II. De ce privatizare?

De la o țară la alta, privatizările variază în funcție de specificul economic, social și cultural, precum și în funcție de particularismul sectoarelor publice respective. Analiza denaționa1izărilor intervenite de 10 ani încoace pune în lumină trei serii de considerații, de importanță inegală, la aceia care au făcut privatizarea.

A. Cauze strict economice

Privatizările răspund mai întâi unor obiective economice, de două feluri:

1. Ameliorarea eficienței întreprinderilor vizate

Diverse studii realizate în mod independent în Franța, Statele Unite, Marea Britanie și Australia au dus la o aceeaşi concluzie: rezultatele

sectorului privat sunt, în general, sensibil superioare şi obţinute la un preţ mai scăzut decât cele din sectorul public.

Independent de această eficacitate sporită la nivel microeconomic, întreprinderile private contribuie – într-o măsură sporită – la economia națională (investiții, exporturi, crearea de locuri de muncă). Sub unghiul realizărilor sociale, aportul lor este echivalent celui al sectorului public.

Privatizarea întreprinderi lor publice vizează, astfel, în primul rând, ameliorarea rezultatelor economice şi financiare, dar şi serviciile făcute consumatorilor. Privatizarea garantează întreprinderilor o totală autonomie de gestiune în raport cu statul, prin:

- suprimarea structurilor juridice complexe, care reduc responsabilitatea managerilor. Aceştia trebuie ca, de acum înainte, să dea socoteală acționarilor, adesea mai exigenți decât administratorii;
- suprimarea multiplelor controale de stat, care fac dificilă adaptarea rapidă la conjunctura internațională, la dezvoltarea tehnologiilor, la cererile consumatorilor;
- suprimarea cheltuielilor puse în sarcina întreprinderilor publice, fie pentru rațiuni politice generale, fie pentru imperative sociale (achiziții impuse, nerenunțarea la anumite investiții pentru a menține utilizarea forței de muncă);
- lărgirea capacității de finanțare (mai ales făcând apel la acționari), punând capăt unei dependențe cvasiexclusive față de subvențiile statului, de altfel adesea reduse.

Evitând interferențele puterii publice, întărind concurența şi ameliorând capacitatea de a sesiza toate oportunitățile, privatizarea este o pârghie esențială pentru creşterea performanței întreprinderilor vizate şi, mai general, pentru facilitarea alocării economice optime a factorilor de producție.

2. Construirea unei economii deschise

Economiile unde sectorul public este important au tins, de-a lungul anilor, să înregistreze o dublă întârziere:

- întârziere de specializare, datorită multiplelor protecții de care beneficiază întreprinderile naționale;
- întârziere în internaționalizare, datorită dificultăților pe care le întâmpină o întreprindere publică de a avea o creştere externă, internațională.

Privatizările, dimpotrivă, permit accelerarea construirii unei economii deschise:

- existența, atunci când este cazul, a unor acționari străini în capitalul unei întreprinderi poate aduce importante “accelerări de dezvoltare”: transfer de tehnologie, punerea la dispoziție a unor rețele de comercializare, progres în formare;
- finanțarea investițiilor, făcând apel la piața financiară internațională, poate să se facă în cele mai bune condiții de volum, de rapiditate şi de preț. Întreprinderile privatizate pot profita din plin de recenta liberalizare a pieței capitalurilor.

B. Preocupări bugetare

Punerea în practică a programelor de privatizare vizează într-o măsură variabilă, după guverne, să uşureze prelevările statului asupra economiei.

1. Diminuarea cheltuielilor publice

Bugetul statului suportă, în general, o dublă sarcină din partea întreprinderilor naționale:

- compensează deficitul, adesea cronic, al anumitor întreprinderi confruntate cu o productivitate insuficientă, cu supracosturi sociale sau cu o politică de preț restrictivă;
- finanțează dezvoltarea altor întreprinderi, performante din punct de vedere tehnic, dar care nu pot, datorită caracterului lor public, să facă apel la aporturi de capitaluri din exterior.

Aporturile către sectoarele în declin tind să se prelungească şi să se îngreuneze, din an în an, în detrimentul dotațiilor acordate sectoarelor de vârf.

Într-un context marcat de o progresie mai redusă a resurselor bugetare (mişcare generală de scădere a impozitelor) şi apariția de noi priorități, o redistribuire a cheltuielilor publice este facilitată prin dispariția subvențiilor şi ajutoarelor acordate înainte întreprinderilor care sunt acum privatizate.

2. Diminuarea prelevărilor obligatorii

Transferul întreprinderilor publice către sectorul privat este, pentru stat, modul de mărire a resurselor sale, prin veniturile obținute din vânzarea întreprinderilor vizate.

Aceste venituri din privatizare pot atinge niveluri ridicate (80 miliarde de franci în 18 luni în Franța). Fiind vorba de sume excepționale, ele nu ar putea fi consacrate unor cheltuieli de funcționare anuale şi repetitive. Ele sunt, în general, afectate fie finanțării unor operațiuni de investiții (infrastructuri), fie amortizării anticipate a datoriei publice, fie ameliorării bilanțului întreprinderilor care au rămas naționale.

Privatizările contribuie, astfel, într-un mod important, la reducerea deficitelor bugetare şi la diminuarea posesiunii fiscale, obiective importante ale politicilor contemporane de finanțe publice.

C. Rațiuni ideologice secundare

În țările industrializate, privatizările au fost efectuate de guverne socialiste (Germania, Austria), precum şi de guverne liberale, sub presiunea faptelor: grija pentru eficacitate a primat asupra considerațiilor ideologice.

Denaționalizările întreprinse în Marea Britanie şi, în anumite privințe, în Franța, au răspuns într-o mai mare "măsură obiectivelor politice:

- dezvoltarea acționariatului popular, astfel încât să fie reconciliate capitalul şi munca, stimularea spiritului de întreprindere, interesarea cetățenilor în buna funcționare a economiei;
- promovarea participării salariaților la capitalul întreprinderilor, astfel încât să fie interesați în bunul mers al firmei lor.

Aceste obiective au fost atinse într-o măsură destul de mare (multiplicarea cu 4 a numărului acționarilor din Franța, acesta ajungând de la 1,5 milioane la 6 milioane; importanța subscripțiilor salariaților din întreprinderile privatizate). Această difuziune a acționariatului în rândurile populației a facilitat un anumit consens politic. Acest interes al populației pentru privatizări poate, în cazul schimbării guvernului, să se opună repunerii în discuție a privatizărilor deja efectuate.

III. Privatizarea. Cum?

Privatizarea nu se supune niciunei rețete. Totul depinde atât de sistemul economic şi de contextul social-cultural, cât şi de întreprinderea vizată. Întotdeauna este o operație complexă, chiar dacă derularea sa ia un fel de "drum critic", cu etape obligatorii.

A. Crearea unui mediu favorabil

Ea presupune o pregătire aprofundată de durată variabilă (6 până la 18 luni), pentru crearea condițiilor politice şi economice ale reuşitei sale.

1. Afirmarea unei voințe politice puternice pe termen lung

Credibilitatea unor programe de privatizare ține de capacitatea guvernelor de a convinge opinia publică şi factorii economici indigeni şi străini că nu este vorba de măsuri de circumstanță, de ordin conjunctural, ci de o alegere strategică pe termen lung, pentru ameliorarea performanțelor economice ale țării şi nivelului vieții cetățenilor săi. Aceasta înseamnă pentru un guvern:

- angajări publice clare, şi nu dezbateri interne de cabinet;

- un limbaj realist; privatizarea nu este un panaceu pentru toate bolile de care suferă o economie;
- campanii de lămuriri – în primul rând în cadrul salariaților întreprinderilor privatizabile şi, mai general, în cadrul publicului, pentru a evita mai ales orice acuzație de furt din patrimoniul public şi pentru a informa asupra utilizării sumelor rezultate din privatizare.

Obiectivul este facilitarea apariției unei adeziuni cât mai largi şi evitarea, pe cât posibil, a oricărei crispări ideologice.

2. Reorganizarea – în prealabil – a structurilor întreprinderilor privatizabile

Din punct de vedere al întreprinderilor, privatizarea trebuie să se înscrie într-o strategie financiară şi industrială. Ea trebuie să fie o pârghie pentru ameliorarea dezvoltării lor.

În acest context, o reorganizare prealabilă a structurilor întreprinderilor privatizabile se dovedeşte, în general, indispensabilă, sub unghiul:

- activităților: restructurări şi renunțări la investiții în sectoarele periferice pot fi necesare pentru a ameliora prețul de vânzare cu ocazia privatizării şi pentru ameliorarea rentabilității întreprinderii odată privatizate;
- al statului: întreprinderile de stat beneficiază adesea de un regim fiscal, contabil şi social particular. Întoarcerea la dreptul comun permite o mai justă evaluare a rezultatelor. Procedurile de control al conturilor şi modurile de comunicații financiare trebuie, de asemenea, armonizate. În anumite cazuri, schimbarea statutului personalului poate fi un preambul pentru dezetatizare. Cazul întreprinderilor care dețin o poziție de monopol pune o problemă particulară: experiența arată că schimbarea de statut şi dispariția monopolului juridic nu ajung pentru a crea o situație de concurență acolo unde ea nu există. Două demersuri sunt posibile: fie introducerea unei anumite concurențe în sectoarele vizate, fie împărțirea întreprinderii de monopol, prin privatizare, în mai multe entități, care să devină concurente între ele;
- al conducătorilor. O privatizare reuşită cere ca statul să fie sprijinit din interiorul întreprinderii de o conducere competentă, precum şi să reducă dificultățile unei operațiuni complexe şi să suscite încrederea salariaților ca investitori.

Pe cât este posibil, aceste reorganizări trebuie să fie prealabile sau, dacă nu, cel puțin concomitente cu decizia de privatizare.

3. Liberalizarea economiei

Privatizările se asociază cu reforme economice destinate creşterii competitivităţii şi flexibilităţii. Ele sunt, astfel, una dintre componentele unei acţiuni de descentralizare mai largă: liberalizarea preţurilor, întărirea concurenţei, reducerea barierelor vamale, tarifare şi netarifare, dezvoltarea pieţelor financiare şi bursiere.

Totuşi, nu trebuie să se cedeze tentaţiei de a crede că, prin forţa voinţei, se va schimba rapid cultura unei ţări. La punerea în practică a reformelor, trebuie să se ţină seama de datele esenţiale, stabile din punct de vedere istoric, ale unei societăţi şi să nu se creadă că ele pot fi uitate şi că se poate construi o sinteză originală de fiecare dată.

Pe scurt, există exemple, dar ele nu constituie nici modele, nici miracole.

B. Definirea unui cadru juridic clar

Privatizările reuşite sunt privatizări transparente.

Definirea unui cadru juridic adecvat joacă un rol-cheie.

1. Adoptarea "regulilor jocului" fără ambiguitate

Regulile aplicabile transferurilor de proprietate a întreprinderilor din sectorul public în sectorul privat trebuie să fie clar publicate şi să facă obiectul unei legislaţii scrise şi publice. Interesul pentru un astfel de cadru general este triplu: asigură transparenţa operaţiunilor; constituie un element de siguranţă pentru investitori, mai ales străini; marchează permanenţa procesului.

2. Diverse probleme de natură politică solicită răspunderi clare

- perimetrul întreprinderilor privatizabile, chiar dacă nu este întotdeauna oportun să se afişeze lista primelor 100 de întreprinderi care vor fi privatizate. Definirea sectoarelor unde se va îndrepta cu prioritate efortul pentru denaţionalizare este preferabilă, chiar dacă ulterior, în funcţie de conjunctura economică şi bursieră, se va preciza alegerea întreprinderilor şi ritmul privatizării lor;
- rolul destinat capitalului străin: plafonul de participare fixat investitorilor străini, posibilitatea de acţiune specifică a statului;
- încurajarea acţionariatului popular şi acţionariatului salariaţilor: acţiuni rezervate, facilităţi de plată;
- reguli generale de evaluare a întreprinderilor vizate pentru privatizare.

3. Autoritatea responsabilă cu privatizările trebuie să fie clar definită.

Problema de a cunoaşte cine conduce operaţiunile de privatizare este centrală. O singură autoritate trebuie însărcinată cu responsabilitatea de ansamblu. Mai multe soluţii pot fi avute în vedere:

- un ministru care se sprijină pe servicii administrative, deținând o expertiză financiară (de ex., ministrul finanțelor) și făcând apel, când este cazul, la sfatul unei comisii consultative compuse din "înțelepți" (cazul Franței);
- o agenție cu o structură ușoară, independentă de puterile publice, destinată să se ocupe în întregime de denaționalizări: analiza situației întreprinderilor privatizabile pentru alegerea celui mai potrivit moment al transferului la sectorul particular, fixarea condițiilor, controlul punerii în practică delegat unor profesioniști (bănci, societăți financiare).

Această ultimă soluție ferește mai mult puterea publică de posibilele reproșuri referitoare la prețul cedării și la alegerea celor care preiau. Ea poate garanta o mai bună transparență procedurilor.

În orice caz, diferite țări au recurs la experți străini administrației, naționali sau internaționali: cabinete de expertiză pentru verificarea conturilor și stabilirea unei contabilități certificate, cabinete juridice, bănci pentru evaluarea întreprinderilor și consiliul general al privatizării.

C. Alegerea momentului

Reușita primelor privatizări apare ca o condiție sine qua non a succesului întregului proces de denaționalizare. În această perspectivă, o atenție deosebită trebuie acordată:

- alegerii primelor întreprinderi de privatizat: imaginea lor trebuie să fie bună, perspectivele favorabile, restructurarea terminată. De succesul sau eșecul primei privatizări depinde succesul sau eșecul întregului program;
- climatului economic și financiar: pentru a evita ca o denaționalizare să intervină într-un moment nepotrivit, puterile publice trebuie să țină seama de parametrii economici și, mai ales, bursieri: nivelul pieței și mai ales capacitatea de absorbție. Cesiuni de o valoare mică pot apărea câteodată necesare pentru testarea pieței, înainte de a proceda la vânzări masive.

Calendarul privatizărilor trebuie, de asemenea, să păstreze o anumită suplețe; trebuie să fie posibilă amânarea sau anticiparea unei vânzări, modificarea ordinii privatizării întreprinderilor, pentru a ține seama de situația pieței financiare și de evoluțiile diferitelor situații economice.

D. Evaluarea întreprinderii

Corecta evaluare a valorii societății de privatizat este etapa cea mai importantă și cea mai delicată a procedurii. Ea trebuie încredințată unor

profesionişti (bănci, cabinete specializate) care dispun de o experienţă specifică. Evaluarea întreprinderilor, necotate la bursă în general, şi adesea sustrase constrângerilor pieţei, necesită recurgerea la criterii variate:

- analiza conturilor: principii contabile, mai mult sau mai puţin valabile de luat în considerare în caz de reevaluare a bilanţului, condiţii de formare a rezultatului consolidat şi a componentelor sale pe ramuri de activitate;
- perspective de viitor ale societăţii şi ale filialelor sale;
- comparaţii bursiere internaţionale, ţinând cont, când este necesar, de valoarea titlurilor deja emise, de aceea a activului, de beneficiile realizate.

Aceste tehnici de evaluare sunt bazate, mai ales, pe actualizarea fluxurilor financiare şi pe valoarea activului net reevaluat. Ele autorizează experţii, din moment ce sunt recunoscuţi pe plan internaţional, să formuleze estimări fiabile şi pertinente asupra valorii intrinsece a societăţii.

E. Determinarea preţului vânzării

Valoarea intrinsecă a întreprinderii este elementul determinant în fixarea preţului de vânzare. Alte consideraţii intervin totuşi pentru modelarea acestui "preţ de echilibru":

- conjunctura bursieră;
- grija de a asigura succes denaţionalizărilor, lărgind numărul micilor purtători de acţiuni;
- voinţa, fixând un curs de introducere prudent, de a favoriza cariera ulterioară a acţiunii;
- dorinţa statului de a nu prelua niciun risc în ceea ce priveşte succesul vânzării poate duce la o minimalizare a preţului.

În aceste condiţii, este preferabil ca preţul de ofertă să fie fixat nu direct de puterile publice, ci de o autoritate independentă, astfel încât să se evite orice acuzaţie de "sustragere din patrimoniul public".

F. Alegerea unei tehnici de privatizare

Alegerea unei tehnici financiare de privatizare, permiţând transferul efectiv de proprietate a întreprinderilor de stat către cumpărătorii privaţi, trebuie să fie ghidată de căutarea celui mai bun cumpărător:

- se doreşte dezvoltarea "acţionariatului public"? În acest caz, recurgerea la tehnicile bursiere de privatizare este preferabilă, însoţită (dacă este cazul) de cota de titluri rezervate, facilităţi de plată, "bonus" şi dispoziţii mai favorabile pentru salariaţii întreprinderilor vizate;

- se preferă un acționariat financiar sau industrial? Cedarea – de la caz la caz – a întregului capital sau a unei părți, ca plată a unei prime, permite cunoaşterea şi fidelizarea acționariatului, lucru esențial dezvoltării întreprinderilor;
- se doreşte ca statul să păstreze o putere de control? Privatizarea poate să fie numai parțială, statul având participare mai mult sau mai puțin importantă la capital.

În cazul privatizării totale pe cale bursieră, statul poate păstra o "acțiune de aur" pentru un timp limitat, astfel încât să asigure protejarea intereselor naționale;

- se deschide capitalul investitorilor străini? Participarea lor poate fi limitată de stat la un anumit procentaj din capital;
- dacă are loc un plasament public de acțiuni în străinătate sau în țara respectivă, el presupune un efort de comunicare adaptat şi capacitatea de a asigura lichiditatea pieței. Este de dorit cotarea cel puțin pe o mare piață internațională.

Aceste considerații explică de ce tehnicile de privatizare folosite sunt adesea mixte: oferte publice de vânzare cu cedarea parțială – de la caz la caz – către acționari stabili, adjudecarea cu constituirea unui sindicat de garanție şi cote rezervate salariaților.

Rolul experților consilieri este esențial pentru a pune la punct şi a conduce procedura în funcție de obiectivele reținute.

1. Tehnicile bursiere de privatizare

Sunt de luat în considerare două tehnici principale:

- vânzarea prin adjudecare cu un preț minimal. Ea lasă în grija pieței determinarea prețului optimal de vânzare, a titlurilor cedate şi permite – în principiu – maximizarea sumelor încasate de stat.

Această tehnică prezintă dificultăți: prețul minimal este, adesea, evaluat prea sus, complexitatea procedurii descurajează pe unicul acționar, investitorii instituționali nu sunt incitați să subscrie, ştiind că vor putea acționa titlurile pe piața secundară cu un preț mai bun. Se poate nota totuşi că vânzarea prin adjudecare a fost utilizată cu succes în Portugalia;

- vânzarea la preț fix – în cadrul unei oferte publice de vânzare. Experiențele britanice şi franceze arată că această metodologie garantează succesul, cu trei condiții: preț fixat de o manieră atractivă; avantaje acordate micilor subscriptori; efort intens de publicitate şi de comunicare, care trebuie să se refere la însăşi compania respectivă, la rezultatele sale, la perspective şi la derularea operațiunii de privatizare.

Această informație trebuie să vizeze nu numai publicul larg prin marile mijloace de comunicare (TV, radio, jurnale etc.), dar şi specialiştii financiari indigeni şi străini.

Oferta publică de vânzare de acțiuni poate să fie însoțită de o mărire a capitalului. Ea poate, de asemenea, să ia forma unei oferte publice de schimb între certificate de investiții sau titluri participative emise deja pe piață şi acțiuni nou emise cu această ocazie sau reconstituite prin adăugarea drepturilor de vot la certificatele de investiții.

Recurgerea la tehnicile bursiere presupune constituirea de sindicate bancare de garanție pentru cumpărarea acțiunilor care nu ar fi găsit cumpărător pe piață.

2. Tehnicile de privatizare în afara pieței

Două modalități pot fi reținute:

- cedarea de la caz la caz, adică vânzarea la un preț fix unor achizitori selecționați. Această cedare poate fi: totală sau parțială. În acest ultim caz, poate fi vorba ca statul să asigure stabilitatea unei părți a acționariatului, care controlează, de fapt, întreprinderea. În cazul cedării totale, alegerea acționariatului este determinantă pentru viitorul întreprinderii: strategia sa industrială, consecințele acesteia asupra locurilor de muncă, calitatea conducătorilor săi, poziția sa pe piață trebuie examinată cu grijă. Aspectul internațional al relațiilor economice joacă adesea un rol important;
- preluarea întreprinderii de către salariații săi, prin tehnica LMBO, permite, mai ales pentru întreprinderile de talie mijlocie, o răscumpărare făcută de salariați. Această practică a fost utilizată cu succes, în câteva cazuri, în Marea Britanie şi în Franța.

IV. Privatizare, şi apoi?

Transferul proprietății unei întreprinderi din sectorul public în sectorul privat nu pune capăt procesului de privatizare.

Odată realizată cesiunea titlurilor, privatizarea are nevoie să intre în obiceiuri şi să fie întărită. Aceasta presupune disciplină şi eforturile convergente a trei sectoare:

A. Întreprinderea – adoptarea de noi obiceiuri de gestiune

Mai multe puncte esențiale:

- trecerea la un comportament de întreprinzători: suplețe de reacție, capacitate de a prelua riscurile, motivarea cadrelor şi salariaților, pentru a face față unui mediu concurențial, fără rețeaua protectoare a statului;

- prezervarea autonomiei de decizie: tentația de a continua să se amestece în gestiunea întreprinderii și să definească în locul acesteia axele strategice ale dezvoltării este adesea mare pentru stat (renunțarea la investiții sau achiziții, localizarea activităților). Întreprinderea privatizată trebuie să-și amintească că trebuie să dea seama față de acționarii săi, că trebuie să ia în considerație interesele lor și că cotațiile de la bursă reprezintă expresia publică a eficienței sale;
- punerea în practică a unei politici active de comunicare cu publicul și, mai mult încă, cu acționarii: adunări generale, servicii de informații, informații regulate asupra rezultatului și perspectivelor întreprinderii, urmate de titlul în Bursă, mai ales în momentele de incertitudine bursieră.

B. Statul. A şti să rămână discret!

Statul trebuie să ştie "să taie cordonul ombilical". Mai ales are importanță ca drepturile specifice pe care a putut să și le rezerve (acțiunea de aur) să le exercite numai într-o manieră limitată și moderată.

De asemenea, trebuie să ştie să renunțe la exercitarea puterii de influență asupra numirii conducătorilor și alegerii investițiilor. O întreprindere transferată în sectorul privat nu trebuie să fie considerată ca un instrument de politică industrială sau socială.

În schimb, acțiunea statului trebuie să se prelungească într-o dublă direcție:

- facilitarea jocului concurenței: suprimarea reglementărilor care împiedică concurența, desființarea, când aceasta este posibil, a monopolurilor;
- facilitarea dezvoltării pieței financiare: dezvoltarea capacității de economisire a managerilor, măsuri fiscale adecvate.

C. Acționarii: exercitarea din plin a dreptului lor de supraveghere

Principala bază a unei întreprinderi privatizate constă în prezența acționarilor informați, vigilenți și exigenți, fie că este vorba de particulari, de investitori instituționali sau de industriași.

Este dreptul lor să se asigure că activul întreprinderii este gestionat de o manieră optimă, că rentabilitatea este satisfăcătoare, că diversificările nu sunt hazardate.

Privatizarea nu trebuie să se traducă prin luarea puterii de o tehnostructură. De acum înainte proprietarii, adică acționarii, sunt cei care vor influența viața întreprinderii.

Întreprinderile subperformante din punct de vedere al fondurilor proprii, al creşterii cifrei de afaceri sau al cursului bursier comparat cu activul net se expun ameninţării ofertelor publice de cumpărare (OPC), căci ele nu vor putea conta pe fidelitatea acţionarilor care doresc să-şi valorifice mai bine patrimoniul lor. Proces complex şi lung (operaţia ia 6-18 luni), privatizarea unei întreprinderi nu reprezintă niciodată respectarea identică a unor experienţe trecute, indigene sau străine. Nu se face niciodată fără riscuri, dintre care cel mai grav este eşecul.

A păstra toate şansele de partea ta, a fi în măsură să nu comiţi toate erorile presupune totuşi ca guvernul să ţină seama de lecţiile care se desprind din experienţă. În acest sens, recurgerea la sfatul şi expertiza intermediarilor financiari specializaţi îi permit să aibă mai multe şanse de reuşită.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 7-8/1991

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

1. Cadrul teoretico-metodologic al elaborării indicatorilor calității vieții 238
1.1. Abordarea problemei 239
1.2. Încercări de definiție 246
2. Domenii și indicatori ai calității vieții 250
3. Lista de indicatori ai calității vieții 256
4. Note bibliografice și alte trimiteri 295

1. CADRUL TEORETICO-METODOLOGIC AL ELABORĂRII INDICATORILOR CALITĂȚII VIEȚII

1.1. Abordarea problemei

Aproape orice discuție despre calitatea vieții începe prin afirmarea caracterului relativ nou (maximum 3 decenii) al acestui concept, deşi într-un anumit fel problematica implicată a însoțit omul (societatea) dintotdeauna.

În literatura ultimelor decenii a devenit pe deplin argumentat faptul că, pentru înțelegerea adecvată a modului cum trăiesc oamenii, calitatea vieții lor, este necesară utilizarea unui set cât mai diversificat de indicatori, iar aceştia trebuie să surprindă nu numai elementele globale, ci şi aspectele care privesc gospodăriile; familiile şi viața personală, inclusiv dimensiunea subiectivă de percepție a stărilor existente, precum şi gradul de satisfacție resimțit, eventual de insatisfacție şi frustrare. Numai aşa pot fi surprinse diferitele aspecte ale vieții (teoretic inepuizabile, dar operațional reductibile la anumite tipologii), referitoare la mediul fizic şi social, munca, educația, resursele materiale, comportamentele economice, culturale, politice, de consum etc.

Primele preocupări de a defini calitatea vieții ca atare au apărut în societățile dezvoltate, mai precis în cea nord-americană. S-a pornit de la constatarea faptului că; abundența materială nu reprezintă totul pentru ca oamenii să fie mulțumiți de viața lor, că dezvoltarea de tip industrial are şi consecințe negative, cum ar fi deteriorarea condițiilor naturale, dar şi de la faptul că s-au constituit premisele unei evaluări globale a problemelor de viață ale oamenilor.

Ideea care apare o dată cu afirmarea conceptului de calitate a vieții depăşeşte clasicele interogații de tipul “Ce este fericirea?”; “Cum se poate ajunge la ea?”; sau aserțiunile “banii nu aduc fericirea”; “fericirea rezidă în cumpătare şi înțelepciune” etc., care se rezolvă într-un cadru teoretic-normativ”[1]. Prin lansarea conceptului de calitate a vieții se trece la analiza condițiilor diverse care afectează viața oamenilor şi se încearcă o ameliorare printr-o politică socială articulată la nivel național şi local, care se adresează atât grupurilor umane, cât şi indivizilor luați separat. Din această perspectivă calitatea vieții este nu numai o stare, ci şi un obiectiv de atins, în sensul că ea exprimă modul în care trăiesc oamenii, satisfacția resimțită,

năzuințele de mai bine, cât şi acțiunile menite să contribuie la obținerea noilor valori, ceea ce face necesară îmbinarea cercetării cu programele de politică socială.

Preocupările pentru definirea calității vieții şi examinarea ei cu referire la diverse grupuri de populație au fost însoțite şi facilitate de ceea ce a fost denumit drept "o mişcare a indicatorilor sociali"[2]. Aceştia din urmă au fost şi sunt elaborați cu scopul declarat de a completa statisticile referitoare la bunăstare, produs intern brut, volumul producției, al investițiilor şi altele asemănătoare cu elementele care descriu condițiile de viață ale indivizilor, familiilor şi grupurilor sociale, ceea ce permite determinarea calității vieții. Este bine cunoscut în această privință programul "Great Society", lansat în 1964, de către preşedintele Johnson (după pregătirile şi studiile efectuate în perioada Administrației Kennedy), cu scopul declarat de a se ajunge la o calitate înaltă a vieții pentru întreaga populație. "Ceea ce contează nu este cantitatea de bunuri pe care le avem, ci calitatea vieții", declara un renumit om de ştiință[3].

Înainte de a trece la expunerea mai detaliată a problematicii indicatorilor sociali, considerăm oportune câteva referiri la termenul de indicator ca atare, cu atât mai mult cu cât el este des utilizat în cercetarea socială şi activitatea practică.

În modul cel mai general, prin indicatori se înțelege un element explicabil în raport cu un anumit domeniu (indicat), supus atenției la un moment dat. Aşa cum notează Ştefan Nowak, în ştiințele sociale se operează aproape exclusiv cu indicatori ce au o anumită valoare statistică în ceea ce priveşte legătura lor cu indicatul, şi foarte rar avem de-a face cu legături totale, iar perfecționarea instrumentelor de cercetare constă în ridicarea probabilității care leagă indicatorul de indicatul său[4]. Sunt avute în vedere trei tipuri de indicatori şi anume: definiționali, de inferență şi empirici.

Indicatorii definiționali au ca particularitate introducerea de semnificații cu ajutorul unei anumite convenții terminologice. Indicatorii de inferență intervin în condițiile în care indicatul reprezintă o variabilă latentă inaccesibilă observației directe. Pornindu-se de la anumite regularități comportamentale, se poate deduce o atitudine (variabilă latentă), deşi trebuie avut în vedere faptul că, aceeaşi variabilă latentă poate conduce la manifestări diferite în împrejurări diferite, după cum diferite variabile latente pot induce comportamente similare, ceea ce complică extrem de mult analiza relației dintre indicatori şi indicat. Cât priveşte indicatorii empirici, de această dată avem de-a face cu semne direct observabile atât pentru

indicatori, cât şi pentru indicat, ceea ce permite determinarea relativ riguroasă a relațiilor implicate.

Elaborarea indicatorilor se înscrie într-un demers cognitiv de analiză a domeniului supus atenției. Pentru P. Lazersfeld, unul din oamenii de ştiință care a fost preocupat de modul în care sunt elaborați indicatorii în cadrul cercetărilor sociale, acest proces de operaționalizare cuprinde trei etape distincte aflate în relație de determinare: reprezentarea imagistică a conceptului (definirea domeniului), specificarea conceptului (determinarea aspectelor sale relevante, a dimensiunilor, care se pot dispune pe mai multe niveluri de generalitate), alegerea indicatorilor (în funcție de relevanța lor pentru domeniul indicat). Celor trei etape pregătitoare ale unei cercetări, le urmează o a patra (după culegerea informației), de construcție a măsurilor compozite, a indicatorilor generali sau sintetici prin reuniunea într-un fel a valorilor indicatorilor individuali ce corespund unei anumite dimensiuni[5].

Construcția indicatorilor generali se poate realiza fie prin metode de indexare, de calcul al valorilor medii, sau a scorurilor, fie prin metode mai laborioase, cum ar fi analiza de scală, analiza factorială, analiza structurii latente etc.

S-ar mai impune de precizat şi faptul că, se constată anumite diferențieri, de la o disciplină la alta, în accepțiile acordate indicatorilor, respectiv indicilor. Dacă pentru sociolog indicator este orice semn care specifică o proprietate a unui domeniu de interes şi care poate fi măsurată într-un anumit fel, iar indicele (indicatorul general) este o măsură compozită, pentru statistician indicatorul este o caracteristică a unei categorii economice sau sociale exprimată numeric, determinată pe bază de observații statistice, după cum indicele este un raport între mărimea unui indicator la momentul t_1 şi mărimea lui la momentul t_0, sau un raport între două mărimi coexistente[6].

Revenind la problematica indicatorilor sociali, vom consemna faptul că aceştia reflectă anumite trăsături ale fenomenelor şi proceselor sociale, fiind totodată elemente ale acțiunii practice. Indicatorii sociali exprimă atât starea obiectivă a sistemelor sociale – structura (alcătuirea, relațiile), funcționalitatea şi performanța, cât şi starea subiectivă (satisfacția, insatisfacția) a acestora[7].

În elaborarea indicatorilor sociali se au în vedere cerințele de informare, precum şi nevoile de organizare şi conducere la un anumit nivel de structurare socială (unități economice, colectivități teritoriale, națiune).

Pentru ca un anumit element să poată deveni indicator social, acesta trebuie supus unei cercetări sistematice, pentru a se determina în ce

măsură poate îndeplini cu succes diferitele funcționalități (atribuții) ale indicatorilor sociali, cum ar fi:

a) mijloc de informare privind starea unui anumit domeniu social de interes, un mijloc de diagnoză socială;
b) mijloc de cercetare a obiectivelor social-politice într-un domeniu sau altul;
c) mijloc de analiză, evaluare şi interpretare a diferitelor fenomene, relații, procese sociale şi acțiuni sociale;
d) instrument al prognozei dezvoltării sociale;
e) mijloc de concretizare a unor obiective într-un domeniu sau altul;
f) mijloc de urmărire (măsurare) a schimbărilor intervenite în evoluția fenomenelor respective (schimbări "naturale" sau provocate), evidențierea tendinței şi a consecințelor unei anumite acțiuni întreprinse.

Astfel, dacă oricărui indicator i se cere să fie relevant în raport cu indicatul său, în plus, unui indicator social i se mai cere să fie funcțional în planul conducerii şi al acțiunii practice, să poată fi utilizat drept instrument al acesteia din urmă. Or, pe de o parte, nu toți indicatorii pot îndeplini o astfel de funcție, iar pe de altă parte, nici nu ar fi economic ca toți aceşti indicatori să fie utilizați drept indicatori sociali pentru care să se culeagă date în mod sistematic şi pe colectivități mari, ceea ce ar reclama un mare volum de muncă; totodată, utilizarea lor efectivă ar fi deosebit de dificilă. Selecția indicatorilor sociali pentru un domeniu dat se utilizează în acord cu un set de criterii:

a) valoarea informativă a indicatorilor;
b) relevanța indicatorilor pentru activitatea practică la diferite niveluri de organizare socială;
c) existența bazei informaționale pentru indicatorii respectivi sau posibilitatea creării ei;
d) posibilitatea organizării culegerii de date care să permită obținerea informațiilor, în dinamică, pentru indicatorii selectați;
e) posibilitatea asamblării indicatorilor într-un sistem, constituind modele descriptive şi, totodată, aplicative ale domeniului pe care îl reprezintă.

După cum se observă, o parte a acestor criterii vizează planul cunoaşterii propriu-zise (a şi e); o altă parte (b) se referă cu precădere la domeniul acțiunii practice şi al deciziei, iar ceilalți (c şi a) se adresează mai ales mijloacelor tehnice (echipamentului), resurselor materiale şi umane disponibile pentru realizarea şi întreținerea unui sistem informațional corespunzător.

Experiența cercetărilor sociale evidențiază faptul că nu se poate concepe elaborarea indicatorilor relevanți pentru un anumit sector al vieții sociale atâta timp cât se rămâne în planul uneia din laturile procesului de cunoaștere științifică. În fapt, strategia elaborării indicatorilor implică atât analiza teoretică (conceptuală) a fenomenelor cercetate, cât și cercetarea lor pe cale empirică, accentul fiind pus, pe un aspect sau altul, în funcție de sarcinile ce urmează să se realizeze și de nivelul de cunoaștere a fenomenelor respective. Există, astfel, două modalități complementare de elaborare a indicatorilor:

a) dinspre teorie spre cercetarea empirică;
b) dinspre empiric spre construcția teoretică.

În cadrul activității de elaborare a indicatorilor relevanți distingem o latură formală, în mare parte standardizată (de exemplu, schema lui Lazersfeld) și o latură de conținut care influențează însuși demersul tehnic. În acest sens, se cuvine subliniat faptul că o paradigmă de elaborare nu conduce automat la obținerea indicatorilor relevanți. Ea evidențiază numai activitățile ce se realizează, are deci un rol euristic, fiind un îndreptar al cercetării. Parcurgerea efectivă a operațiilor prescrise depinde de o multitudine de elemente teoretice și individuale specifice fiecărui cercetător, de unde și diversitatea soluțiilor propuse pentru același domeniu al realității sociale.

Un inventar sumar al acestor activități, sau etape ale elaborării indicatorilor sociali, ar putea fi următorul:

a) definirea domeniului cercetat (analiza conceptuală);
b) determinarea obiectivelor pentru care se elaborează sistemul de indicatori sociali;
c) nivelul de organizare socială la care se referă;
d) specificarea conceptelor, prin determinarea subdomeniilor principale ale fenomenului respectiv (dimensiunile);
e) elaborarea schemei operaționale (descriptive) prin stabilirea indicatorilor plauzibili, care răspund atât domeniului, cât și obiectivelor propuse;
f) culegerea datelor pentru indicatorii empirici;
g) analiza indicatorilor: putere de discriminare, de conținere și respingere în raport cu indicatul, spațiu de nedeterminare, independență, relevanță, normalizare, standardizare;
h) analiza relațiilor dintre indicatori (omogenitate, consistență internă);
i) selectarea indicatorilor sociali optimi în raport cu criteriile enunțate anterior (validitatea externă, interșanjabilitatea);

j) construcția indicilor, a măsurilor comparate pentru fiecare subdomeniu (dimensiune). Validarea dimensiunilor (fidelitate, validitate);
k) implementarea sistemului de indicatori sociali;
l) utilizarea (funcționarea) sistemului – instituționalizarea.

La nivel mondial au fost inițiate ample lucrări consacrate indicatorilor sociali. Dintre aceste abordări ne vom referi la două, care au fost elaborate și susținute în cadrul unor organisme internaționale: este vorba de manualul ONU pe tema indicatorilor sociali și de programul inițiat de OECD.

Manualul ONU își propune să fie un ghid pentru construcția sistemului de indicatori sociali în orice țară, urmărindu-se anumite particularități în funcție de nivelul dezvoltării economico-sociale[8]. Redăm în continuare lista domeniilor și problemelor recomandate a fi avute în vedere: Populația – mișcarea naturală, migrația internațională, structuri demografice, grupuri naționale și etnice; Așezările și locuința – distribuția geografica a populației, arii urbane și rurale, stoc de locuințe și construcția de noi locuințe, apa și instalațiile sanitare, chiriile și cheltuielile cu locuința, consum de energie în domeniul casnic, transportul; Gospodărie și familie – mărimea gospodăriei, consumul, căsătoriile, divorțurile, fertilitatea; Sănătate și servicii sanitare – mortalitate și morbiditate, handicapați, boli, servicii de sănătate, resurse, nutriție, consum de alcool și tutun; Învățământul și educația – nivel de pregătire și analfabetism, cuprinderea școlară, educația adultului, pregătirea profesională, costuri; Activitatea economică – participarea forței de muncă, populația inactivă, ocuparea, șomajul, beneficiile muncii, condiții, nivel de calificare; Grupuri socioeconomice și mobilitatea socială – structura ocupațională; mobilitatea intra- și intergenerațională; Venit, consum, avere – nivelul, creșterea și compoziția venitului gospodăriei, nivelul, creșterea și compoziția consumului, distribuția venitului și a consumului nivelul și protecția împotriva pierderii veniturilor, utilizarea și importanța protecției; Timp liber, cultură și comunicare – utilizarea timpului liber, timpul liber și activitățile culturale, facilitați, cheltuieli, mijloace de comunicare în masă; Ordinea publică și siguranța individului – frecvența și severitatea delictelor, victimizarea, caracteristicile și tratamentul aplicat delincvenților, instituțiile justiției, personalul.

În raport cu preocupările anterioare (un prim manual apărea în 1978) au fost introduse elemente noi, cum ar fi: migrația internațională (la capitalul populației), handicapații, consumul de alcool și tutun (sănătate), abandonul școlar (educație), șomajul, populația inactivă (economic), distribuția averilor (venit), protecția economică (securitate socială). De asemenea, se

recomandă să fie avute în vedere patru grupuri sociale de populație – femei, bătrâni, tineri şi handicapați. După cum este considerată necesară o extindere a listei de domenii pentru a cuprinde şi mediul natural, relațiile sociale şi activitățile politice.

Cel de-al doilea program enunțat constă într-o listă de 33 indicatori ai nivelului de trai, elaborată cu scopul facilitării cercetărilor şi analizelor comparative pe țări, prin efectuarea de anchete la nivel de gospodărie şi individ[9]. Indicatorii sunt grupați pe 8 domenii, după cum urmează: sănătatea – durata medie a vieții, rata mortalității perinatale, afecțiuni de scurtă sau de lungă durată; educația şi ştiința de carte – nivelul de pregătire, educația adultului, rata analfabetismului; ocuparea şi calitatea vieții de muncă – rata şomajului, muncă cu timp parțial impus (involuntar), muncitori descurajați, numărul mediu al orelor de muncă, timpul de transport la locul de muncă, concedii anuale plătite, programe de lucru flexibile, câştigurile medii, accidentele mortale, noxele; timpul liber – număr de ore, activități, accesibilitatea bunurilor şi serviciilor (distribuția veniturilor, venitul insuficient, sărăcia, distribuția bogăției); mediul fizic – spațiu de locuit, mediul ambiant, confortul locuinței, apropierea serviciilor, poluarea aerului, zgomot; mediu social – rata sinuciderii; siguranța personală – vătămări mortale, vătămări grave, teama pentru siguranța personală.

Dintre lucrările româneşti ce se apropie în mai mare măsură de interesul pe care îl avem aici menționăm: Sistemul de indicatori pentru caracterizarea calității vieții (Direcția Centrală de Statistică – 1987) şi schema-cadru cu domeniile şi indicatorii sociali (Institutul de Economie Națională – 1988). Aceste elaborări teoretice minuțioase trebuie corectate şi completate în raport cu modificările de structură intervenite în evoluția societății româneşti după Revoluția din decembrie, dar rămân în mare parte valabile, ele nefăcând altceva decât să denumească domenii şi probleme ale vieții sociale ce pot avea, evident, un conținut diferit de la o colectivitate la alta, şi cu atât mai mult, de la un tip de societate la altul.

Sistemul elaborat în cadrul Direcției Centrale de Statistică cuprinde nu mai puțin de 282 indicatori grupați pe 8 domenii[10]: calitatea mediului înconjurător (calitatea mediului natural, resursele naturale disponibile, factorii naturali dăunători, ameliorările mediului); calitatea mediului amenajat de om (dezvoltarea urbanistică, echiparea tehnico-edilitară, condițiile de transport orăşenesc de călători, nivelul de poluare, măsurile de protejare a mediului înconjurător); starea demografică (evoluția demografică, viața de familie); premisele economice de satisfacere a nevoilor de trai (nivelul, structura şi evoluția avuției naționale); calitatea condițiilor materiale de trai

(nivelul şi structura veniturilor, calitatea condițiilor de muncă, calitatea condițiilor de locuit)- nivelul de dezvoltare a laturii spirituale a personalității umane (nivelul de instruire şi de cultură, gradul de acces al populației la cultură şi artă); calitatea mediului social-politic (viața social-politică – se avea în vedere sistemul partidului unic – asigurarea ordinii publice şi justiției); timpul liber şi condițiile de odihnă, destindere, recreere şi refacere (utilizarea timpului liber, practicarea turismului şi frecventarea stațiunilor de odihnă şi tratament); starea de sănătate a populației (asigurarea populației cu asistență medicală, starea de sănătate a populației).

La rândul său, schema-cadru cu domeniile şi indicatorii sociali[11] se vrea a fi o abordare exhaustivă, ea conține 12 mari domenii, 30 subdiviziuni, peste 100 categorii şi sute de indicatori (populația; formarea familiei şi gospodăriei; învățământul; ocuparea forței de muncă şi condițiile de muncă; veniturile şi consumul populației; sănătatea; serviciile de sănătate; nutriția; asigurările şi asistența socială; condițiile de locuit; ordinea de drept şi respectarea legalității; utilizarea timpului liber şi cultura; structura şi mobilitatea socială; mediul social-politic, participarea la decizii).

1.2. Încercări de definiție

Inventarierea diferitelor scheme de indicatori sociali, unele denumite chiar indicatori ai calității vieții, este în măsură să creeze un cadru de analiză pentru conturarea unui sistem ce ar trebui să întrunească mai multe criterii: să fie cuprinzător şi activ totodată, să fie relevant pentru situația actuală, dar şi pentru evoluția viitoare a societății româneşti. Acest sistem va cuprinde statistici, precum şi informații rezultate din cercetările concrete, care sunt în măsură să furnizeze date la nivel de individ şi gospodării (mult mai relevante ca valorile medii ce se calculează pe baza statisticilor globale). Este, într-adevăr, bine cunoscut inconvenientul analizelor globale, tocmai datorită gradului scăzut de precizie în ceea ce priveşte inferențele ce se pot efectua. De exemplu, indicatorii dezvoltării, cum ar fi produsul intern brut (PIB), venitul național sau alții asemănători nu pot exprima cu acuratețe starea reală a condițiilor de viață ale populației, valorile medii putând acoperi situații foarte diferite, de la distribuția relativ echitabilă a bunurilor şi serviciilor la cazuri de discriminare şi existența unor grupuri defavorizate. De altfel, tocmai în legătură cu necesitatea coborârii analizelor la nivel de individ şi gospodărie familială s-au dezvoltat cercetările de calitate a vieții.

Indicatorii generali nu pot exprima nici costurile dezvoltării, efectivele negative, în măsura în care o parte din investiții sunt destinate tocmai

eliminării acestor efecte, dar, la nivel global, ele contează ca element pozitiv care contribuie la sporirea valorilor PIB. Prin urmare, o economie dezvoltată, cu valori înalte ale PIB per capita nu indică automat o calitate înaltă a vieții pentru toți cetățenii și în privința tuturor aspectelor implicate. Deşi relevanți, se constată că indicatorii bunăstării nu încorporează o serie de date cum ar fi: poluarea, sărăcia, lipsa de securitate personală, criminalitatea, alcoolismul etc. Or, aceste elemente şi altele de tipul lor afectează nivelul calității vieții şi se impune a fi cunoscute. Fără îndoială că, abordările globale nu sunt lipsite de semnificație; dimpotrivă, ele sunt absolut necesare pentru înțelegerea unor procese şi desprinderea de concluzii pertinente, cu condiția să se dispună de informații relevante. Aceste cerințe pot fi satisfăcute prin efectuarea cu regularitate a recensămintelor generale ale populației şi o statistică oficială curentă de înaltă calitate. Din păcate, în prezent nu dispunem în mod satisfăcător de informațiile necesare (ultimul recensământ datează din 1977). Or, în prezent societatea românească se schimbă radical, multe din procesele care au loc rămân în afara statisticilor oferite de instituțiile de specialitate. Se mențin încă anumite restricții, care la o analiză mai atentă sunt nejustificate din punctul de vedere a ceea ce înseamnă protecția informației. Este cazul, mai ales, al datelor referitoare la comportamentele antisociale, la sinucideri şi altele de acest tip, deosebit de relevante pentru determinarea calității vieții într-o colectivitate umană. Se pune apoi problema nivelului de agregare a datelor, necesitatea de a face disponibilă informația referitoare la procesele demografice, economice, sociale, politice, educative şi culturale atât la nivel global (național), cât şi la nivelul județelor şi localităților.

Cu toate aceste neîmpliniri, statisticile globale sunt extrem de utile în determinarea nivelului calității vieții populației. Conform informațiilor disponibile, în unele domenii nivelul calității vieții se situează sub valorile atinse în anul 1980, mărindu-se considerabil diferențele față de țările dezvoltate ale lumii. Evoluțiile contradictorii din acest an, cu realizări incontestabile în domeniul politic, al democratizării şi liberalizării vieții sociale, economice, culturale, înlăturarea multor restricții care afectau negativ viața oamenilor, sunt însoțite de fenomene cu vădit caracter disfuncțional asupra calității vieții, de la reducerile cantitative ale producției la extinderea unor acte antisociale, a intoleranței etc. Tranziția de la economia supercentralizată la aceea a liberei inițiative (termen mai adecvat celui de economie de piață, în măsura în care o parte a producătorilor nu intră decât sporadic sau deloc în relațiile de schimb) aduce elemente noi în ceea ce priveşte calitatea vieții, inclusiv posibile implicații negative, ceea ce

face necesară o politică socială de protecție generală şi pe grupuri de populație, punând din nou problema informației relevante.

Elaborarea indicatorilor calității vieții trebuie să pornească de la definiția cât mai cuprinzătoare şi operațională a domeniului.

Încercările de a defini calitatea vieții nu sunt lipsite de abordări unilaterale. Cel mai adesea se subliniază însă caracterul complex, multidimensional al acesteia, necesitând o viziune intradisciplinară economie, sociologie, psihologie, politologie etc.). Într-un studiu de sinteză, Schuessler şi Fisher sesizează o tendință de a reduce noțiunea de calitate a vieții la elemente mentale, deşi se manifestă şi tendința de a include şi condițiile înconjurătoare în domeniul respectiv, sau cel puțin, de a fi considerate ca factori (pozitivi sau negativi)[12]. În fapt, cercetările concrete referitoare la calitatea vieții oscilează între latura obiectivă şi cea subiectivă, între indicatori de stare şi indicatori de satisfacție. În multe studii calitatea vieții este considerată o variabilă dependentă (de explicat), dar, uneori este tratată ca variabilă independentă (explicativă).

Interesul pe care îl manifestă populația în ansamblul său, ca şi anumite categorii de oameni politici, administratori, manageri, sau diferite organizații şi instituții sociale, conduce şi el spre o abordare operațională a domeniului calității vieții, cu includerea elementelor ce se constituie în aşa-zise împrejurări ale felului în care trăiesc oamenii. În acest fel se poate contribui la identificarea eventualilor factori disfuncționali şi la corectarea acelor mecanisme sociale ce afectează negativ anumite grupuri de populație, prin marginalizare şi defavorizare etc.

Aşa cum subliniază unii autori, calitatea vieții implică noțiunea de grad, de diferențiere şi se judecă în funcție de un anumit număr de criterii.

Adesea se deosebesc trei niveluri de indicatori, şi anume: economici, sociali şi ai calității vieții. Prin urmare, indicatorii economici măsoară condițiile economice ale bunăstării sociale; indicatorii sociali redau statistici şi date de cercetare privind condițiile obiective ale bunăstării sociale şi consecințele lor; indicatorii calității vieții se ocupă de reacțiile subiective ale oamenilor la procesele economice şi sociale, afective şi cognitive, atitudinile, modelele comportamentale, evaluările[13]. Doar cei din ultima categorie redau în mod direct calitatea vieții, ceilalți pot sesiza doar condițiile şi efectele secundare ale acesteia.

Un model de analiză globală a calității vieții este oferit de lucrarea *The Clustering of America*, o încercare reuşită, deosebit de interesantă, de a reda diversele zone de calitate (suprapuse codurilor poştale). Codul calității – cu 42 zone la nivel național – s-a constituit avându-se în vedere date statistice şi provenite din cercetările sociale[14].

O caracteristică importantă a calității vieții o constituie faptul că, elementele sale componente sunt puternic individualizate (independența locală), nefiind acceptabile substituiri, înlocuiri (prin compensație), sau alte operații reducționiste. Condițiile precare de muncă nu pot fi suplinite printr-un nivel înalt al veniturilor, pentru a se ajunge astfel la valori medii în ceea ce privește calitatea vieții de muncă. Cu atât mai mult, este evidentă semnificația aparte, deosebită, pentru elementele aparținând de domenii diferite ale calității vieții: un venit înalt nu poate compensa lipsa unei locuințe bune, starea negativă de sănătate sau un mediu social patologic, pentru ca pe ansamblu să rezulte valori medii acceptabile. Între indicatorii aparținând acestor domenii diferite ale calității vieții se stabilesc relații liniare, cel puțin din punct de vedere teoretic.

Definițiile întâlnite în literatura de specialitate converg spre a sublinia caracterul complex al calității vieții. Astfel, într-una din primele lucrări de amploare, dedicată indicatorilor sociali şi calității vieții, se subliniază atât caracterul pragmatic al demersului de procurare a informației pentru a şti dacă lucrurile merg bine sau rău, din punct de vedere social, al vieții populației, cât şi multitudinea elementelor ce trebuie avute în vedere: participare, status, respect, putere, libertate, autorealizare, frumusețe, creativitate[15].

Într-o exprimare sintetică, domeniul calității vieții este definit ca valoarea pentru om a vieții sale, măsura în care condițiile vieții oferă omului posibilitatea satisfacerii multiplelor sale necesități, gradul în care viața este satisfăcătoare pentru om[16]. Având o finalitate politică, în sensul că indică ce poate face omul (colectivitatea) pentru a schimba şi îmbunătăți condițiile de viață, conceptul are un pronunțat caracter evaluativ. El subsumează nu numai condițiile de viață (naturale, de habitat, de educație, de timp liber, resursele economice, condițiile de muncă, posibilitățile de participare, calitatea administrației), corespunzătoare diferitelor domenii ale vieții (biologică, de muncă, familie, grup social etc.), ci şi indicatori-criterii de evaluare, de percepții a stărilor obiective şi de satisfacție.

Considerăm că, domeniul calității vieții poate fi definit prin ansamblul condițiilor, fizice, economice, sociale, culturale, politice, de sănătate etc., în care trăiesc oamenii, conținutul şi natura activităților pe care le desfăşoară, caracteristicile relațiilor şi proceselor sociale la care participă, bunurile şi serviciile la care au acces, modelele de consum adoptate, modul şi stilul de viață, evaluarea gradului în care împrejurările şi rezultatele corespund aşteptărilor populației, stările subiective de satisfacție/insatisfacție, fericire, frustrare etc.

2. DOMENII ŞI INDICATORI AI CALITĂȚII VIEȚII

Constituirea unui set de indicatori relevanți și operaționali ai calității vieții, care să reflecte întreaga problematică, fără a fi însă foarte numeroși, reprezintă – fără îndoială – un obiectiv dificil de realizat. În încercarea de a ne apropia cât mai mult de un astfel de model se impune luarea în considerare atât a demersului specific construcției variabilelor sau a spațiului de atribute (în terminologia grupului metodologic coordonat de P. Lazersfeld) de la concepte spre indicatori, cât şi a demersului specific substracției spațiului de atribute, de la caracteristici relevante ale vieții spre indicatul acestora (în terminologia aceloraşi autori).

Pentru a fi cu adevărat operațional, relativ uşor de acoperit cu date şi comprehensibil, ne propunem ca selecția să cuprindă circa 100 indicatori, chiar dacă domeniul de care ne ocupăm se dovedeşte a fi extrem de complex. Aceasta înseamnă că, pentru o dimensiune ne vom limita, de regulă, la 5 indicatori, luând în considerare relevanța pentru calitatea vieții, relațiile de interşanjabilitate şi proprietățile cumulative (sintetice) ale acestora.

2.1. Populația

Populația constituie subiectul oricărei analize sau cercetări sociale, fie că interesul se îndreaptă spre cunoaşterea modului în care trăieşte aceasta, fie că se au în vedere structurile sale, activitățile desfăşurate, apartenența la diverse grupuri, opiniile şi stările de spirit, credințele, nevoile, trebuințele, dorințele, aspirațiile, opțiunile sau alte aspecte ce o pot caracteriza şi, prin urmare, devin un scop pentru cercetător.

Din multitudinea indicatorilor din domeniul populației, pentru calitatea vieții au o relevanță deosebită aceia care exprimă procese cumulative, cum ar fi durata medie a vieții sau mortalitatea infantilă.

2.2. Mediul natural

Impactul negativ al dezvoltării asupra mediului natural a constituit, la începutul anilor ‘70, un impuls de primă mărime pentru adoptarea şi apoi larga acceptare publică a preocupărilor pentru îmbunătățirea calității vieții prin măsuri de protecție ecologică. Chiar considerat drept o componentă sau numai o premisă a calității vieții, mediul natural este inclus în toate cercetările şi analizele acestui domeniu, ca şi în programele prin care se urmăreşte conservarea condițiilor existenței umane. De regulă, sunt evidențiați

indicatori care exprimă diverşi factori agresivi (zgomot, radiații, substanțe nocive în aer, sol, apă, alimente) şi efectele lor asupra organismului uman, proporția populației afectate şi percepția condițiilor naturale de viață.

2.3. Aşezările umane

Calitatea mediului construit, asigurarea unor condiții optime de viață, echiparea cu mijloace tehnice, inclusiv pentru deplasarea de la o localitate la alta, reprezintă alte elemente de luat în considerare în analiza modului cum trăiesc oamenii, de ce facilitați dispun. La acest nivel, dimensiunea subiectivă, percepțiile şi evaluările devin mai importante: unele persoane preferă tipul de viață rural (în multe cazuri singurul pe care îl cunosc, pe care l-au experimentat), altele însă se gândesc la o astfel de viață doar pentru vacanțe. Diferențele de echipare tehnică, de posibilități oferite pentru activitatea profesională, de timp liber, fac inoperante comparațiile ca atare între marile oraşe şi alte localități. Cu toate acestea, preferințele populației pentru un mediu rezidențial sau altul, pentru o anumită localitate sunt adesea fără echivoc; astfel că ele nu pot lipsi dintr-o cercetare asupra calității vieții.

2.4. Locuința

În practica socială s-au impus deja o serie de indicatori prin care se exprimă calitatea şi confortul locuinței, gradul său de echipare cu mijloace tehnice, începând cu materialele de construcție utilizate, izolarea fonică şi termică, protecția față de infiltrațiile de apă, dispunerea pe verticală, suprafața construită şi cea utilă, înzestrarea cu surse de energie, instalații sanitare şi terminând (poate) cu situarea ei în cadrul localității (centralitatea). Şi de această dată apare nevoia unei selecții foarte severe a indicatorilor, luând în considerare în primul rând pe aceia cu o relevanță deosebită pentru calitatea vieții, cum ar fi suprafața locuibilă pe o persoană.

2.5. Mediul social

Calitatea relațiilor sociale, măsurată prin indicatori de coeziune, valori general-umane, întrajutorare, solidaritate, moralitate, responsabilitate, toleranță dar şi prin lipsa unor factori de patologie socială sau un nivel cât mai redus al acestora – delincvență, alcoolism, prostituție, perversiune sexuală – prezintă o mare importanță pentru viața umană fie că este vorba de indivizi, fie că se au în vedere grupuri şi colectivități de diferite mărimi, inclusiv societatea în întregul său.

2.6. Familia

Pentru orice persoană familia se constituie într-un punct central de referință, adesea singurul suport pentru individ. Situația familiei, solidaritatea şi coeziunea acesteia, succesul sau insuccesul în viață al membrilor săi, starea lor de sănătate sunt tot atâtea elemente relevante pentru calitatea vieții populației.

2.7. Persoana

Societatea modernă a adus în prim plan omul, nu omul în general, ci fiecare individ în parte, cu propria lui personalitate, cu nevoile, dorințele, aspirațiile, gândurile şi activitățile lui, care trebuie să se bucure de libertate, de şanse reale (adesea se spune egale) de realizare în domeniul educațional, profesional, cultural, politic etc., recunoscându-se dependența rezultatelor de capacitate şi. preocupare, dar şi de împrejurări.

2.8. Ocuparea

Munca este aceea care determină volumul, structura şi calitatea bunurilor materiale şi spirituale, a serviciilor de care se dispune în societate. Pentru o anumită perioadă a vieții (vârsta activă) munca este un mijloc de asigurare a existenței (deşi unele persoane sunt nevoite să-şi câştige existența şi în afara vârstei active, după cum altele s-ar putea să nu muncească în tot cursul vieții lor). Munca devine şi un scop pentru om în măsura în care se permite acestuia, să-şi valorifice potențele personale, să se afirme în plan profesional. Dar, munca este o îndatorire prin aplicarea principiului compensației, potrivit căruia orice om trebuie să contribuie – într-un anumit fel şi pe măsura capacităților lui – la sporirea bunăstării în societatea în care se află, şi în care el nu poate fi numai un consumator, indiferent de faptul dacă dispune sau nu de surse proprii de existență. Indicatorii relevanți, din acest domeniu, exprimă gradul de ocupare şi de dependență, disponibilitatea locurilor de muncă, structura ocupațională, proporția şi durata medie a şomajului etc.

2.9. Calitatea vieții de muncă

Studiile asupra calității vieții de muncă iau în considerare zeci de indicatori referitori la condițiile, natura şi conținutul muncii, timpul de lucru, relațiile de muncă, organizarea, conducerea, recompensele materiale şi alte beneficii, rezultatele muncii şi satisfacția. În ceea ce ne priveşte, va trebui –

deci – să ne limităm la un număr restrâns de indicatori, dintre cei mai relevanți.

2.10. Resurse macroeconomice pentru nivelul de trai

Reflectând nivelul de dezvoltare atins de societate, indicatorii economici de tipul produsului intern brut permit exprimări sintetice ale nivelului de trai. Ei trebuie completați însă cu statistici referitoare la gospodării şi indivizi.

2.11. Veniturile

Evidențierea veniturilor populației privește sursele acestora (munca, proprietatea, asigurările, alocațiile bugetare, donațiile) şi distribuția lor. O atenție specială se acordă determinării venitului minim necesar pentru o viață normală (a minimului social), sub pragul căruia se identifică sărăcia. De aici necesitatea de a raporta veniturile la gospodărie şi, în cadrul acesteia, la persoană, luându-se în considerare particularitățile pentru fixarea nivelului venitului minim.

2.12. Consumul

Consumul reprezintă una din componentele finale ale nivelului de trai şi calității vieții. Dincolo de particularitățile care țin de resursele disponibile în zonă, de obiceiurile constituite în timp, de normele culturale şi religioase, se pot identifica indicatorii cu valoare comparativă în acest domeniu. Ei exprimă, în unități fizice, valoric sau procentual, consumul de produse şi servicii ale populației. O atenție aparte se acordă realizării unei nutriții echilibrate cu evitarea produselor dăunătoare, în special abuzul de alcool şi tutun.

2.13. Serviciile pentru populație

Dezvoltarea sectorului terțiar reprezintă un criteriu de apreciere a modernizării economiei şi totodată, o sursă de îmbunătățire a nivelului calității vieții. Pentru populație prezintă importanță diversitatea şi calitatea serviciilor disponibile, accesibilitatea din punct de vedere material, apropierea spațială, timpul de aşteptare.

2.14. Gospodăria

Dacă familia reprezintă un tip de comunitate umană, aducând în prim plan relațiile sociale dintre membrii acesteia, gospodăria (care doar rareori

reunește pe toți membrii unei familii, putând fi compusă și din persoane aparținând de mai multe familii) privește aspectele economice, fiind definită prin grupul de persoane care conviețuiesc împreună pe baza unui buget comun.

Condițiile materiale ale unei gospodării se exprimă prin veniturile curente, economiile realizate, averea de care dispune, inclusiv bunurile de folosință îndelungată. Experiența de cercetare atestă dificultatea determinării cu precizie a condițiilor materiale ale unei gospodării. Problemele încep chiar cu inventarierea veniturilor licite și, cu atât mai mult, a celor ilicite și cunoașterea economiilor, a averilor de care dispune o gospodărie. S-ar putea obiecta faptul că aceste elemente nici nu ar trebui să ne intereseze. Totuși, în determinarea eventualelor ajutoare de la bugetul statului nu pot fi ignorate toate resursele de care dispune o gospodărie; astfel, ea poate deveni o profitoare pe seama contribuției celorlalți. Apoi, în studiile asupra nivelului de trai și a stratificării sociale s-a constituit o direcție de cercetare privitoare la distribuția bogăției în societate, iar fără o determinare precisă acestea riscă să fie o sursă de dezinformare. Pentru obiectivele noastre vom lua în considerare numai înzestrarea gospodăriei cu bunuri de folosință îndelungată, nu numai ca valori medii, ci și ca proporție în totalul gospodăriilor.

2.15. Învățământul

Este recunoscut faptul că învățământul și-a multiplicat atribuțiile: funcția generală de socializare-educare-integrare socială este completată cu una de pregătire profesională. Locul învățământului în cadrul studiilor de calitate a vieții privește atât determinarea șanselor de acces la diferite niveluri ale acestuia, gradul de cuprindere și promovabilitate (abandon), cât și nivelul general de educație a populației (stocul de învățământ).

2.16. Asistența sanitară

Serviciile de sănătate oferite populației, accesul la îngrijirea sănătății și costul acesteia pe de o parte, mortalitatea pe cauze, bolile de care suferă populația, pe de altă parte, se constituie în indicatori relevanți ai calității vieții. În acord cu principiile enunțate anterior, în sistemul elaborat se va include doar o parte a acestor indicatori.

2.17. Cultura

Din perspectiva calității vieții interesează accesul populației la cultură, serviciile de răspândire a culturii și prestațiile de ordin cultural oferite de către acestea.

2.18. Asigurările şi asistenţa socială

La acest capitol reunim problematica asigurărilor şi asistenţei sociale, având în vedere rolul lor în realizarea unei protecţii sociale pentru toate categoriile de populaţie, atât pentru populaţia activă, cât şi pentru grupurile cele mai defavorizate: copiii orfani şi abandonaţi, handicapaţii, persoanele vârstnice.

2.19. Timpul liber

Evaluarea globală a calităţii vieţii populaţiei nu se poate dispensa de luarea în considerare a facilităţilor existente pentru petrecerea timpului liber, pentru odihnă şi recreere.

2.20. Calitatea mediului politic

Virtuţile participative ale mediului politic, de implicare a cetăţeanului în actul conducerii, respectarea regulilor democratice ale jocului politic întregesc setul indicatorilor prin care determinăm calitatea vieţii populaţiei.

2.21. Instituţiile de stat şi ordinea publică

Între domeniile de operaţionalizare a calităţii vieţii menţionăm şi caracteristicile cadrului legal, respectarea drepturilor şi libertăţilor umane, protecţia cetăţenilor faţă de eventualele abuzuri ale funcţionarilor publici, combaterea manifestărilor de patologie socială.

3. LISTA DE INDICATORI AI CALITĂȚII VIEȚII

Nr. crt.	Specificația	Nivel	Sursă
0	1	2	3
	I. **Populația**		
1.	Populația totală a României	global	CNS[17]
2.	Rata anuală de creştere a numărului populației României	global	CNS
3.	Durata medie a vieții	global	CNS
4.	Mortalitatea infantilă	global, medii rezid. județe	CNS
5	Gradul de îmbătrânire	global, medii rezid.	CNS
	II. **Mediul natural**		
6.	Proporția din populația țării ce locuieşte în zone puternic populate	global	M. Med[18]
7.	Calitatea condițiilor naturale de viață (evaluare)	global, medii rezid.	Anchete ICCV[19]
	III. **Aşezările umane**		
8.	Proporția populației urbane	global	CNS
9.	Proporția localităților electrificate	rural	CNS
10.	Proporția km străzi asfaltate în lungime totală a străzilor	urban	CNS
11.	Dotările şi echipamentul edilitar (evaluare)	global, medii rezid.	Anchete ICCV
12.	Suprafața spațiilor verzi la 1.000 locuitori (mp)	urban	CNS
13.	Calitatea transportului de călători (evaluare)	global, medii rezid.	Anchete ICCV
	IV. **Locuințe**		
14.	Suprafața locuibilă pe locuitor (mp)	global, medii rezid.	CNS
15.	Număr de persoane ce revin în medie pe o cameră de locuit	global, medii rezid.	CNS
16.	Consum de energie electrică în sectorul casnic	global, medii rezid.	CNS
17.	Proporția locuințelor care dispun de instalație de apă potabilă	global, medii rezid.	CNS
18.	Confortul locuinței (evaluare)	global, medii categ.	Anchete ICCV

Nr. crt.	Specificaţia	Nivel	Sursă
0	1	2	3
	V. **Mediul social**		
19.	Calitatea relațiilor sociale (evaluare)	global, categ. de pop.	Anchete ICCV
20.	Încrederea în semeni (evaluare)	global, categ. de pop.	Anchete ICCV
21.	Numărul omuciderilor la 100.000 locuitori	global	CNS
22.	Numărul condamnaților prin privare de libertate la 100.000 locuitori	global	M.J.[20]
23.	Proporția minorilor delincvenți în grupele de vârstă respective	global	M.J.
	VI. **Familia**		
24.	Starea de sănătate a membrilor de familie (evaluare)	global	Anchete ICCV
25.	Starea de mulțumire față de situația familiei	global	Anchete ICCV
26.	Număr divorțuri la 1.000 de căsătorii	global, medii	CNS
27.	Numărul copiilor abandonați la 1.000 copii sub vârsta de 16 ani	global	MMPS
28	Proporția familiilor monoparentale	global	CNS
	VII. **Persoana**		
29.	Starea de sănătate	global	Anchete ICCV
30.	Rata deceselor prin cauze externe (accidente, violență)	global	M.S.[21]
31.	Număr sinucideri la 100.000 locuitori	global	CNS
32.	Starea de mulțumire față de viața de zi cu zi	global	Anchete ICCV
33.	Securitatea persoanei (evaluare)	global	Anchete ICCV
	VIII. **Ocupare**		
34.	Proporția populației ocupate în total populație	global	CNS
35.	Structura populației ocupate pe sectoare de activitate	global	CNS
36.	Proporția şomajului în totalul forței de muncă	global	CNS
37.	Securitatea locului de muncă (evaluare)	global	Anchete ICCV
	IX. **Calitatea vieții de muncă**		
38.	Numărul mediu al orelor de lucru pe săptămână	global, ramuri ec.	Anchete ICCV
39.	Proporția celor care lucrează în schimbul de noapte	global, ramuri ec.	CNS
40.	Distribuția salariilor pentru timpul normal de lucru	global, ramuri ec.	CNS

Nr. crt.	Specificația	Nivel	Sursă
0	1	2	3
41.	Proporția populației ocupate care lucrează în condiții vătămătoare	global	MMPS[22]
42.	Număr zile de grevă la 1.000 salariați	global	MMPS
43.	Număr zile concediu și nelucrătoare pe an	global	CNS
44.	Calitatea condițiilor de muncă (evaluare)	global	Anchete ICCV
45.	Satisfacția față de muncă	global	Anchete ICCV
	X. **Resurse macroeconomice pentru nivelul de trai**		
46.	Valoarea PIB pe locuitor (lei, $)	global	CNS
47.	Valoarea fondului de consum pe locuitor (lei)	global	CNS
48.	Ponderea în PIB a cheltuielilor de la bugetul de stat pentru domeniile social și cultural	global	CNS
	XI. **Veniturile**		
49.	Distribuția veniturilor nete lunare pe o persoană din gospodărie: până la 500 lei 500-1.000 lei 1.001-1.500 lei 1.501-2.000 lei 2.001-2.500 lei 2.501-3.000 lei 3.001-4.000 lei 4.001-5.000 lei 5.001-6.000 lei 6.001-8.000 lei 8.001-10.000 lei peste 10.000 lei	global, categorii	CNS Anchete ICCV
50.	Veniturile reale pe o persoană lei	global	CNS
51.	Nivelul veniturilor raportat la necesitățile gospodăriei (evaluare)	global, categorii	Anchete ICCV
	XII. **Consumul**		
52.	Consumul total pe locuitor (lei)	global	CNS
53.	Structura consumului populației (lei)	global	CNS
54.	Consumul principalelor produse alimentare pe locuitor (kg): carne (și produse din carne), lapte (și produse din lapte), legume, fructe, cereale, cartofi	global	CNS
55.	Consumul de calorii pe locuitor	global	CNS

Nr. crt.	Specificaţia	Nivel	Sursă
0	1	2	3
56.	Oferta de produse alimentare (evaluare)	global, medii	Anchete ICCV
57.	Oferta de produse nealimentare (evaluare)	global, medii	Anchete ICCV
	XIII. **Serviciile pentru populaţie**		
58.	Structura pe categorii a serviciilor	global	CNS
59.	Calitatea serviciilor pentru populaţie (evaluare)	global, medii rezid.	Anchete ICCV
	XIV. **Înzestrarea gospodăriei**		
60.	Aparate de radio la 1.000 locuitori	global	CNS
61.	Televizoare la 1.000 locuitori	global	CNS
62.	Frigidere la 1.000 locuitori	global	CNS
63.	Maşini de spălat rufe la 1.000 locuitori	global	CNS
64.	Autoturisme la 1.000 locuitori	global	CNS
65.	Proporţia locuinţelor cu telefon	global	CNS
66.	Confortul din gospodărie (evaluare)	global	Anchete ICCV
	XV. **Învăţământul**		
67.	Proporţia cuprinderii în şcoli a copiilor de vârstă şcolară	global, medii rezid.	CNS
68.	Stocul de învăţământ	global	CNS
69.	Numărul studenţilor la 10.000 locuitori	global	CNS
70.	Ponderea cheltuielilor pentru învăţământ în PIB	global	CNS
71.	Calitatea învăţământului (evaluare)	global, medii	Anchete ICCV
	XVI. **Asistenţa sanitară**		
72.	Număr locuitori la un medic	global	CNS
73.	Paturi de asistenţă medicală la 1.000 locuitori	global	CNS
74.	Morbiditatea (număr îmbolnăviri la 1.000 persoane)	global	M.S.
75.	Ponderea cheltuielilor cu sănătatea în PIB	global	CNS
76.	Calitatea asistenţei sanitare (evaluare)	global, medii rezid.	Anchete ICCV
	XVII. **Cultura**		
77.	Număr ore de emisie TV pe săptămână	global	CNS
78.	Gradul de acoperire a teritoriului cu transmisie radio	global	CNS
79.	Număr exemplare cărţi editate anual ce revin pe un locuitor	global	CNS
80.	Număr exemplare ziare şi reviste ce revin la un locuitor	global	CNS

Nr. crt.	Specificaţia	Nivel	Sursă
0	1	2	3
81.	Ponderea cheltuielilor pentru cultură în PIB	global	CNS
82.	Facilităţi de ordin cultural (evaluare)	global, medii rezid.	Anchete ICCV
	XVII. **Asigurări şi asistenţă socială**		
83.	Proporţia populaţiei ocupată cuprinsă în sistemele de asigurări sociale	global	MMPS
84.	Proporţia populaţiei vârstnice beneficiară de pensie	global	MMPS
85.	Proporţia populaţiei beneficiară de ajutor social	global	MMPS
86.	Proporţia studenţilor care beneficiază de burse de stat	global	MIS[23]
87.	Proporţia copiilor sub 16 ani cuprinşi în sistemul alocaţiei de stat	global	CNS
88.	Ponderea cheltuielilor de asistenţă socială şi familială în PIB	global	CNS
89.	Calitatea serviciilor de asistenţă socială (evaluare)	global	Anchete ICCV
	XIX. **Timpul liber**		
90.	Numărul locurilor de cazare turistică la 100.000 locuitori	global	CNS
91.	Numărul orelor de timp liber pe săptămână	cupluri populaţie	Anchete ICCV
92.	Cheltuieli de la bugetul de stat pentru odihnă, tratament, educaţie fizică, sport, pe locuitor	global	CNS
93.	Facilităţi pentru petrecerea timpului liber (evaluare)	global, medii rezid.	Anchete ICCV
	XX. **Mediul politic**		
94.	Procentul participării la vot	global	CNS
95.	Proporţia populaţiei adulte încadrată în partide politice	global	
96.	Calitatea conducerii societăţii (evaluare)	global	Anchete ICCV
97.	Participarea la luarea deciziilor (evaluare)	global	Anchete ICCV
	XXI. **Instituţiile de stat şi ordinea publică**		
96.	Proporţia infracţiunilor cu autori cunoscuţi	global	M.I.[24]
97.	Activitatea instituţiilor administraţiei de stat (evaluare)	global	Anchete ICCV
100.	Rezolvarea problemelor populaţiei (evaluare)	global	Anchete ICCV

4. NOTE BIBLIOGRAFICE ŞI ALTE TRIMITERI

[1] Platon considera că omul nu poate acționa cu bună știință împotriva binelui său. Aristotel admitea însă acest lucru, pe baza evidenței. Discutarea problemei fericirii într-un context mai larg, al calității vieții, permite sesizarea unor paradoxuri ale orientării acțiunii umane: se acorda prioritate obiectivelor operaționale în raport cu cele neoperaționale; mijlocul tinde să se substituie scopului; paradoxul Orlson privind blocajul acțiunilor umane ("lasă-l mai bine pe celălalt"); motivarea laterală (cointeresarea); paradoxul prizonierului (neîncrederea). Vezi Zamfir, Cătălin, revista *Calitatea Vieții*, nr. 1/1990.

[2] Bauer, Raymond (ed.), *Social Indicators*, The MIT Press, 1965.

[3] Galbraith, John Kenneth, *A New Industrial State*, Haughton Mifflin Company, Boston, 1967, p. 8.

[4] Novak, Stefan, *Studia Z metodologii nauk spalecznych*, Warsowe, 1985, după Novak, Stefan, *Concepte şi indicatori în cunoaşterea faptului social*, TMSS vol. VIII, Editura Politică, 1972, p. 154-172.

[5] Lazersfeld, P.F.; Rosenberg, M., *The Language of Social Research*, The Free Press, New York, 1966.

[6] Trebici, Vl., *Mica enciclopedie de demografie*, Editura Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1975, p. 54-55.

[7] Zamfir, Cătălin, "Indicatori sociali de «stare» şi indicatori sociali de satisfacție", în *Viitorul Social*, nr. 3, 1976.

[8] *Handbook on Social Indicators*, United Nations, New York, 1989.

[9] O astfel de cercetare comparativă este prezentată în lucrarea *Level of Living and Inequality in the Nordic Countries*, Stockholm, 1984.

[10] *Revista de statistică*, anul XXXV, 1988, nr. 7, iulie.

[11] Mulțumim d-nei Maria Poenaru pentru posibilitatea de a consulta lista de indicatori întocmită.

[12] Schuessler, K.F.; Fisher, G.A., "Quality of Life Research and Sociology", în *Annual Review of Sociology*, vol. II, 1985.

[13] Hankies, Elmer, "Cross-Cultural Quality of Life Research", în *Quality of Life: Problems of Assessment and Measurement, UNESCO Socio-Economic Studies*, vol. V, 1983.

[14] Weiss, Michael I., *The Clustering of America*, Harpper and Row Publisher New York, 1988.

[15] Bauer, R. (ed.), *Social Indicators*, 1966.

[16] Zamfir, Cătălin (coord.), *Indicatori şi surse de variație a calității vieții*, Editura Academiei, Bucureşti, 1984.

[17] Comisia Națională de Statistică.
[18] Ministerul Mediului.
[19] Institutul de Cercetare a Calității Vieții.
[20] Ministerul Justiției.
[21] Ministerul Sănătății.
[22] Ministerul Muncii și Protecției Sociale.
[23] Ministerul Învățământului și Științei.
[24] Ministerul de Interne.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 9-10/1991

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ȘI PROBLEME VALUTARE

RESTRUCTURAREA SISTEMULUI DE PREȚURI ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE SPRE ECONOMIA DE PIAȚĂ (NECESITATE, OPORTUNITATE, DIRECȚII)

Autor:
Constantin MARIN

București
1991

SUMAR

INTRODUCERE 269

CAPITOLUL I

STAREA ACTUALĂ A ECONOMIEI ŞI A SISTEMULUI DE PREȚURI; ELEMENTE DE DIAGNOSTIC 272

CAPITOLUL II

REDIMENSIONAREA PARAMETRILOR FUNCȚIONALI AI ECONOMIEI. ACUMULAREA, PROCESUL INVESTIȚIONAL ŞI FORMAREA PREȚURILOR 275

Prețurile şi procesul investițional 276

Factorii reglatori în economia de piață 278

CAPITOLUL III

CREAREA MEDIULUI CONCURENȚIAL 281

Demontarea monopolului producătorului 281

Restructurarea raportului de forțe din economie 284

Autonomizarea şi atomizarea producătorilor (ofertei) 285

- Delimitări în sfera conducerii 286
- Atomizarea producătorilor 287
- Privatizarea sectorului public 288

Restricții, disfuncționalități şi modalități de eliminare în procesul demonopolizării producției 290

CAPITOLUL IV

NECESITATEA ŞI PREMISELE RELANSĂRII PRODUCȚIEI 294

CAPITOLUL V

LIBERALIZAREA PREȚURILOR 299

Repere şi strategii de liberalizare a prețurilor 299

Liberalizarea treptată a preţurilor 302
Liberalizarea accelerată (“şoc”) a preţurilor 305
Acumulările concrete şi stadiul actual al mecanismului formării preţurilor 307
CONCLUZII 311
Lista selectivă a lucrărilor consultate 314

INTRODUCERE

Definirea rolului şi contribuţiei preţurilor la parcurgerea perioadei de tranziţie spre economia de piaţă constituie, pe bună dreptate, piatra de încercare a întregului program al angajării economiei pe calea restructurării fundamentale.

Prima întrebare care se ridică este aceea dacă preţurile sunt susceptibile ele însele de o tranziţie, alături de toate celelalte componente ale mecanismului sau reprezintă un element de frontispiciu care defineşte tipul de economie.

În funcţie de rolul lor în economie apare apoi întrebarea asupra momentului transformării preţurilor în preţuri libere; dacă acesta trebuie să fie începutul sau punctul terminus al tranziţiei; dacă sunt un mijloc de realizare sau un rezultat al pieţei libere.

Întrebările formulate îşi găsesc răspunsul, de fapt, un interval al soluţiilor posibile şi probabile, prin integrarea în analiză a condiţiilor şi caracteristicilor situaţiei iniţiale şi a obiectivelor asumate, considerate necesare şi fezabile într-un anumit orizont de timp.

Din acest punct de vedere este de reţinut că obiectivul ca "tranziţia la o economie de piaţă să se facă în termene cât mai scurte (dar evitând costuri sociale greu suportabile), concomitent cu depăşirea unei adânci crize, în condiţiile unui program de protecţie socială eficace a grupurilor defavorizate, unui nivel acceptabil de asigurare socială a întregii colectivităţi şi promovării unei politici coerente, care să asigure creşterea treptată, dar efectivă, a standardului de viaţă, a calităţii vieţii"[1] întruneşte elementele unei largi acceptări sociale, mai ales că realizarea sa este concepută astfel încât "costurile sociale ale tranziţiei să fie acoperite, în bună măsură, simultan cu apariţia lor, în aşa fel încât, chiar în cursul tranziţiei şi nu ulterior, să se atingă un nivel comparabil cu media europeană la indicatorii sociali de bază.[2]

Fără îndoială, formarea liberă a preţurilor reprezintă condiţia elementară a existenţei unei economii de piaţă şi, totodată, conectarea la sistemul de semnalizare al pieţei, delimitat de cei doi poli ai săi: cererea şi oferta. Din racordarea la cerinţele pieţei decurg sisteme concordante în domeniul alocării resurselor, al circulaţiei capitalului şi al forţei de muncă.

---

[1] *Schiţă privind strategia înfăptuirii economiei de piaţă în România*, mai 1990, p. 12.
[2] *Schiţă privind strategia înfăptuirii economiei de piaţă în România*, mai 1990, p. 12.

Dar acest lucru reprezintă un obiectiv, o stare spre care economia noastră construită după alte canoane, tinde. Şi dacă se ştie că obiectivul înfăţişat constituie platforma care deschide noi orizonturi, trebuie, de asemenea, acceptat că dificultatea de prim ordin constă în realizarea ascensiunii către această platformă.

După cum se ştie, piaţa absolut liberă în sensul teoriei clasice nu există, iar piaţa strict reglementată s-a dovedit o eroare.

Trecerea de la o economie rigidă, entropică, la o economie liberă este nu numai o problemă de calcul sau de tehnică, ci, mult mai important, este un proces social amplu şi profund, având în centru redefinirea omului şi a destinului său.

Mai mult, dacă achiziţiile conceptuale, calculele şi tehnicile sunt importante, aceasta se datorează şi faptului că ele trebuie să aibă în vedere şi ritmurile în care procesele declanşate se pot desfăşura, mai exact, diferenţele de ritm întrucât, se ştie, viteza celei mai lente dintre componentele sale. Iar ruperea de viteza naturală presupune intervenţii de redistribuire a resurselor şi eforturilor către zona retardatară.

Teoria concurenţei perfecte concepe piaţa liberă ca un mediu în care:

- cererea şi oferta sunt atomizate şi fluide, asociate unor producători unor producători şi consumatori independenţi;
- participanţii la schimb deţin o deplină cunoaştere a cererii şi ofertei (transparenţa);
- se asigură migraţia liberă a capitalurilor.

Raportându-ne la un cadru ideal ca acesta, nu avem pretenţia de a-i viza materializarea, ci numai de a creiona direcţiile de mişcare ale organismului economic spre obiectivul propus.

În spiritul celor de mai sus, se pune problema de a obţine fluidizarea şi atomizarea cererii şi a ofertei, deci în ce ritm şi cu ce mijloace se poate ajunge în acest stadiu care presupune nu numai producători şi cumpărători independenţi. Şi, desigur, se ridică întrebarea dacă acest lucru se poate realiza în condiţiile preponderenţei proprietăţii de stat şi ale monopolului producătorului, mai ales că acesta din urmă nu este strict dependent de proprietatea de stat.

Privatizarea, la rândul ei, se poate desfăşura în ritmuri diferite, în funcţie de formula adoptată, iar aceasta nu poate fi străină de exigenţele obţinerii participării afective a membrilor comunităţii la procesul transformării.

În condiţiile unei penurii accentuate şi generalizate pe piaţă, prima reacţie a preţurilor formate liber va fi aceea de creştere explozivă, mai ales

că, în ultima vreme, tensiunea costuri-preţuri s-a accentuat. Ca urmare, trebuie să ajungem la estimări fiabile în legătură cu intervalul de timp necesar în care oferta va reacţiona prin creştere şi diversificare, pentru a resorbi componenta raritate din nivelul preţurilor, întrucât prelungirea în timp a unei asemenea stări poate periclita echilibrul social şi, în primul rând, poate zdruncina încrederea în muncă a oamenilor. Iar dacă avem în vedere diferenţierea extraordinară a veniturilor şi masa mare a celor cu venituri mici, putem intui o perspectivă dramatică şi eforturi de redistribuire pentru care vor fi necesare mijloace pe care o economie slăbită nu le poate asigura. Situaţia se complică dacă ţinem seama de creşterea salariilor, asociată unor scăderi ale producţiei (mai ales fizice) şi de existenţa unor importante economii la populaţie. Drumul spre piaţa liberă trece în mod necesar prin zona accidentată a structurilor economice, cea a producţiei fiind de primă importanţă.

Mai întâi, se impune trecerea de la o economie de volum la una de consum. Aceasta presupune creşterea ponderii producţiei de bunuri de consum. Apoi este necesară creşterea ponderii produselor manufacturate şi reducerea energointensivităţii şi materialintensivităţii.

Se impune, totodată, crearea structurilor necesare asigurării unei circulaţii reale şi viabile a forţei de muncă pentru evitarea şomajului masiv şi stagnant. Toate acestea antrenează un proces investiţional şi implică factorul timp (ritm şi durată).

Putem conchide că diacronia pieţei în economia românească este legată şi condiţionată de sincronia proceselor declanşate.

În domeniul preţurilor, în concordanţă cu obiectivele strategiei de tranziţie la economia de piaţă, trebuie să aibă în vedere măsurile şi acţiunile întreprinse sau preconizate privind:

- nivelul şi sistemul preţurilor;
- crearea mediului concurenţial.

Şi, prin valorificarea rezultatelor şi noilor stări, formularea deciziei cu privire la liberalizarea preţurilor, la modalităţile de înfăptuire şi cadrul normativ al acestui proces, insistăm asupra necesităţii observării atente şi stimulării creării cadrului concurenţial, singurul în măsură să evite fluctuaţiile şi oscilaţiile primejdioase ale nivelului preţurilor. Aceasta constituie premisa indispensabilă nu numai a minimizării costurilor sociale, ci şi a repartizării şi suportării echitabile a acestora în societate.

Cele ce urmează se doresc o modestă contribuţie în acest spirit, la semnalarea problematicii complexe a procesului tranziţiei.

CAPITOLUL I

STAREA ACTUALĂ A ECONOMIEI ŞI A SISTEMULUI DE PREȚURI; ELEMENTE DE DIAGNOSTIC

Apelând la termenii limbajului medical deja adoptați în domeniul economic, nu spunem o noutate afirmând că economia românească este bolnavă şi are nevoie de o terapie pentru a-şi redobândi funcționalitatea. Dar, maladia este una genetică şi terapia aplicată nu poate fi una obişnuită, ci este vorba de un implant, de fapt, de reimplantarea genei concurenței extirpate anterior, o dată cu vigoarea regeneratoare. Nu poate fi trecută însă cu vederea starea pacientului şi, întrebarea dacă el rezistă operației sau trebuie supus unei prealabile fortificări, trebuie privită cu seriozitate, întrucât nu ştim dacă intervenția rezolvă în acelaşi timp şi criza funcțională (nelegată strict de tipul de economie) şi criza sa structurală… Oricum, în spiritul deontologiei specifice, formula terapeutică trebuie să respecte principiul hipocratic de a nu face rău, să fie, aşadar, adecvată pacientului şi stării sale.

Privită din perspectiva sistemului de prețuri şi a complexității relațiilor care se creează în acest plan, economia noastră dezvăluie existența unor puncte de conflict generatoare de disfuncționalități profunde între care enumerăm:

- un sistem administrativ de alocare a resurselor lipsit de contactul cu piața şi impulsurile acesteia;
- monopolul generalizat al producătorului, cu consecințe directe în:
  - diversificarea redusă a valorilor de întrebuințare (utilităților) produse;
  - lipsa impulsului real pentru asigurarea şi îmbunătățirea calității;
  - dezechilibre structurale între producție şi nevoi;
- penuria generalizată şi cronică de mărfuri, concomitentă cu o subutilizare a capacităților de producție;
- deficitul aparent de forță de muncă, generat de tehnologiile învechite şi ritmul redus al creşterii productivității muncii;
- funcționarea unor mecanisme administrativ-financiare cu intenția de estompare şi dezechilibrelor, între care:

- subvenționarea unor unități, activități şi produse cu pierderi, concomitent cu existența unor rentabilități exagerate în alte unități, activități (ramuri) etc.;
- mecanisme încrucişate de compensare a influențelor din import, export, producția internă şi subvenționarea comerțului exterior;

– dependența de piața mondială în asigurarea nivelului de funcționare a proceselor productive;
– excesul apăsător al disponibilităților bănești ale populației, accentuat, în ultima perioadă, prin creşterea veniturilor fără un echivalent corespunzător în bunuri de consum şi servicii;
– existența unui sistem de prețuri excesiv centralizat, rigid în timp, care conține numeroase deformări insensibile la dinamica pieței, "croit" pentru o gestiune centralizată a economiei.

La rândul lor, prețurile reflectă şi susțin complexul economic istoricește constituit, evidențiind:

– modul de formare a costurilor naționale, rezultat din sistemul specific de alocare a resurselor în care sunt de observat:
  - consumuri exagerate de materiale, combustibil, energie şi manoperă (gabarite mari, extracția şi prelucrarea unor materii prime cu conținut util redus);
  - randamente scăzute la prelucrare, determinate de tehnologiile necompetitive şi calitatea necorespunzătoare a inputurilor;
  - utilizarea insuficientă a capacităților de producție şi supradimensionarea valorilor de investiții;
– structurile administrativ-funcționale care gestionează acest sistem şi funcțiile acestora cu:
  - verigile intermediare generatoare de costuri fără efecte utile;
  - fragmentarea proceselor tehnologice pe un număr mare de trepte administrative în sistemul cooperării şi specializării în producție, cu influență asupra stratificărilor de acumulări în costuri;
  - suspendarea autonomiei unităților în optimizarea factorilor de producție şi implementarea de tehnologii competitive;
– procesul formării şi repartizării venitului național exprimând conexiunea dintre sistemul de prețuri şi cel financiar prin:
  - categorii de prețuri care îşi diferențiază nivelul fără legătură cu costul normal al circuitului produsului (producție, livrare);

- nivel rigid, pe perioade mari, al prețurilor;
- mărimea ratei rentabilității stabilită fără legătură cu factorii determinanți, precum capitalul, dobândă etc.;
- necuprinderea în costuri a unor cheltuieli justificate, în prezent, parțial suportate de la buget (geologice) sau ignorate (ecologice);

– subevaluarea majorității importurilor ca urmare a aplicării unor metodologii și cursuri ale monedei naționale, diferențiate și artificiale:
  - susținerea diferențelor dintre prețul intern de export și cel încasat efectiv efectiv pe baza cursului valutar la o serie de produse;
  - menținerea îndelungată a prețurilor interne ale materiilor prime importate.

*

* *

Cele de mai sus, caracterizând starea inițială a economiei și prețurilor (ianuarie 1990) își păstrează în cea mai mare parte, valabilitatea. Între timp, a apărut un sistem al liberei inițiative fără un impact pozitiv deosebit asupra pieței, el vizând cu precădere domeniul speculativ și s-au făcut primii pași spre descentralizarea economiei și autonomizarea agenților economici. Includem aici măsurile din agricultură (inclusiv în privința prețurilor) și simplificarea sistemului administrativ.

Un pas semnificativ îl constituie aplicarea Legii nr. 15/ 1990, privind reorganizarea unităților economice de stat cu regii autonome și societăți comerciale.

Dar, pe fond, germinația noilor structuri a început o dată cu Revoluția și ea își urmează cursul. Este important, de aceea, cum se pregătește terenul în care ele vor răsări.

CAPITOLUL II

REDIMENSIONAREA PARAMETRILOR FUNCȚIONALI AI ECONOMIEI. ACUMULAREA, PROCESUL INVESTIȚIONAL ŞI FORMAREA PREȚURILOR

Prețurilor poartă amprenta puternică a parametrilor funcționali ai economiei în care acționează. Nivelul şi structura acestora reflectă structura pe ramuri şi orientarea producției, precum şi viteza şi ritmurile fluxurilor economice.

Economiile planificate s-au dezvoltat, pe toată perioada existenței lor, în condițiile aplicării rigide a "cerințelor" legii dezvoltării cu precădere a producției mijloacelor de producție şi, în cadrul său, a mijloacelor de producție pentru producția de mijloace de producție. Au rezultat economii de volum al căror contact cu cerințele de consum a devenit din ce în ce mai slab. Structura producției a căpătat o alură piramidală în care vîrful a fost ocupat de producția bunurilor de consum. Aceasta nu a mai dispus în acest fel de spațiul necesar diversificării calitative şi sortimentale, în timp ce baza piramidei – producția de mijloace de producție – a interzis fluxurile bilaterale cu piața externă, rezultând, ca urmare, utilaje scumpe, în continuu regres față de performanțele tehnologiilor concurenței. La costurile mari transferate se adaugă potențialul redus de creştere a productivității muncii la utilizator, aşadar, presiuni concertate de creştere a costurilor.

În acelaşi sens s-au conjugat şi efectele repartizării teritoriale a forțelor de producție şi ale dezvoltării specializării şi cooperării în producție, prin care au crescut artificial numărul de verigi ale proceselor productive ca şi distanțele fizice dintre ele, în condițiile unei infrastructuri deficitare. În planul costurilor, acestea s-au materializat în stratificări de acumulări în avalanşă. Rata ridicată a acumulării pe termen lung a susținut economia de volum şi a determinat şi menținut un nivel ridicat al cheltuielilor materiale în produsul social. Întrucât acumularea este asociată şi determină procesul investițional, ea alimentează în egală măsură efectele pozitive şi negative ale acestuia. (Pot fi invocate, în acest context, efectele rezultate din creşterea duratelor de finalizare a obiectivelor de investiții, risipa şi fronturile largi de activitate).

Scenariile privind tranziția "pornesc de la premisa reducerii ratei acumulării de la 30-35 la sută din PIB, cât a fost în perioada anterioară, la 23-24 la sută, concomitent cu o creştere a eficienței acumulării prin retehnologizare şi schimbarea structurii investițiilor".[1] Această orientare echivalează cu o modificare a parametrilor funcționali ai economiei.

Evaluarea efectelor sale presupune o abordare diferențiată în funcție de timp. Avem de-a face, în prima fază, cu o reducere (cădere) a ritmurilor proceselor productive, simultan cu creşterea consumului individual. Această fază coincide, în plan real, cu starea de dezechilibru material-valoric accentuat al economiei. Se va înregistra o creştere suplimentară a disponibilului bănesc la populație şi, prin urmare, o accentuare a presiunii inflaționiste.

În acelaşi timp, sunt de aşteptat efecte pozitive, mai intense pe termen lung, decurgând din redimensionarea procesului investițional.

Prețurile şi procesul investițional

Citindu-l pe Schumpeter care afirmă că "evoluția capitalistă produce o tendință pe termen lung (sau seculară) care constă în scăderea prețurilor"[2], Bertrand de Jouvenel arată că această idee se susține pe întreaga experiență a secolului al XIX-lea, marcată printr-o tendință seculară de scădere subiacentă unor alternanțe de urcare şi scădere.

Mecanismul descris are ca punct sensibil, de impuls, investițiile în ansamblul sistemului echilibrului material şi bănesc şi al raportului cerere-ofertă care, în economia de piață este dominant, guvernîndu-l şi pe primul, subliniem componenta materială care delimitează planul în care ele pot fi tratate astfel şi care îşi are specificitatea în teoria cantitativă a banilor.

Investițiile, sau mai precis, cheltuiala făcută pentru a le întreprinde, devin principiu imediat al scumpirii generale. Creditele de care au nevoie în acest scop întreprinzătorii sporesc cererea de factori de investiție în toate sectoarele, inclusiv în cele îndreptate direct către consum şi determină creşterea prețurilor şi, implicit, a costurilor. În acelaşi timp, se desprinde un al doilea palier al escaladării, prin creşterea cererii de consum generată de un supliment de cheltuieli de consum apărut, practic, la fel de rapid ca şi suplimentul de cheltuieli de producție, prin distribuirea de venituri fără contrapondere în sectoarele producției pentru consum.

---

[1] *Schiță privind strategia înfăptuirii economiei de piață în România*, mai 1990, p. 12.

[2] Schumpeter, Joseph, *Business Cycles*, New York, McGraw Hill, 1939, vol. II, p. 465, după De Jouvenel, Bertrand, *Progresul în om*, Bucureşti, Editura Politică, 1983, p. 253.

Atunci când elanul cheltuielilor de investiții scade sau este frânat, urmează o fază a scăderii prețurilor, iar acest fenomen este explicat prin dispariția influențelor de scumpire (creşterea cererii de factori, distribuirea de venituri şi absența contraponderii în produse pentru consum), care lasă loc influențelor pentru cea mai bună piață, exercitate de investițiile care au fost realizate. Din această cauză, scăderea prețurilor în această fază recesivă a ciclului este mai pronunțată decât creşterea din perioada de expansiune, ceea ce asigură scăderea seculară.

Este vorba, în fapt, de un ciclu în doi timpi, în care primul este favorabil creşterii prețurilor şi majorării veniturilor emanînd din producție, iar cel de-al doilea este propice scăderii prețurilor şi creşterii puterii de cumpărare a celor cu venituri fixe precum şi economisirii. Autorul explică reluarea ciclului în timpul I prin preocuparea justă privind folosirea forței de muncă, proces care duce la eliminarea celui de-al doilea dezechilibru (dintre ofertă şi venituri). Trebuie să observăm însă că în această perioadă s-au creat şi resursele necesare – prin economisire.

În ceea ce ne priveşte, rămâne totuşi de găsit un răspuns satisfăcător cel puțin la întrebarea legată de punctul inițial al reluării expansiunii, întrucât scăderea prețurilor nu este, se ştie, un factor incitant pentru investiții. Excesul de forță de muncă apărut prin creştere naturală şi prin reducerea ritmului investițiilor poate fi absorbit în producție. Dacă acest lucru nu se întâmplă, situația nu este propice creşterii veniturilor şi accentuării economisirii. Nu este, de asemenea, propice nici creşterea cererii solvabile şi sunt greu de explicat chiar modificările sale structurale şi calitative.

Ar putea fi luat în considerare faptul că – aşa cum afirmă autorul – “cheltuiala pentru investiții devine din chiar momentul lansării sale, un principiu imediat al scumpirii generale” şi, deci,anticipează eficiența. Această ipoteză face necesar un garant, aşa cum, negând-o, ar lipsi impulsul inițial sau, ca să nu ne îndepărtăm de la terminologia lui Schumpeter, forța de declanşare a impulsului pe care, în viziunea lui, o reprezintă înseşi investițiile. Şi într-un caz şi în celălalt, s-ar putea avansa ideea implicării unui factor exogen, şi acesta nu poate fi decât statul. El poate întrerupe o fază a ciclului şi aceasta ar fi o imixtiune plină de riscuri cu angajări ale cărei limite nu se pot cunoaşte, sau poate asista şi ajuta reluarea ciclului printr-o infuzie de investiții, sau numai prin garanții în acest sens.

Ciclul, mai mult intuit decât demonstrat, nu poate fi negat cel puțin în ceea ce priveşte efectele inflaționiste ale procesului investițional.

În acest sens, pledează şi experiența perioadei postbelice care consemnează tendința de creştere a prețurilor, însă procesul scumpirii a fost vreme îndelungată moderat.

Tendința seculară nu poate fi explicată numai prin ciclul investițional, pentru că, în acest caz, nu ar putea fi înțelese creșterile nominale de prețuri fără ca puterea de cumpărare să scadă, mai ales atunci când ne referim numai la bunuri. Va trebui să facem apel și la dinamica altor prețuri a unor prețuri specifice, cum sunt salariul și moneda (căreia i se asociază dobânda și puterea de cumpărare). În acest triunghi (prețuri-salarii-monedă) pare mai ușor de explicat această tendință și, în acest context, ne amintim ceea ce spunea, cu mult înainte, William Petty: dacă omul va obține două uncii de argint cu același efort cu care înainte obține una, grâul va fi tot atât de ieftin la prețul de 10 șilingi un bushel, cum era înainte la prețul de 5 șilingi un bushel.[1]

Factorii reglatori în economia de piață

În condițiile descentralizării economiei și pluralismului formelor de proprietate, posibilitatea determinării directe și a impunerii ratei acumulării de sus în jos se diminuează. Se diminuează, de asemenea, posibilitatea de a controla structura producției. Centrul de comandă macroeconomic își redefinește rolul și va utiliza alte pârghii. El trebuie să adopte un alt mod de abordare a problematicii legate de repartizarea producției și orientarea structurii acesteia.

După Hayek, deformarea structurii producției este determinată de o proastă ajustare a prețurilor relative. În economia de piață, repartiția resurselor ar trebui să fie ghidată în mod firesc de către rata dobânzii.

Structura producției și mai ales numărul stadiilor dintre producția cea mai îndepărtată de consumator și producția finală de bunuri de consum ar trebui să fie determinate prin deciziile luate în privința repartizării veniturilor între economisire și consum.

Creșterea economiilor ar trebui să antreneze o scădere a ratei dobânzii și, în consecință, o creștere a investițiilor în producția de mijloace de producție. Dar, extinderea procesului de producție se poate produce, de asemenea, în cazul în care expansiunea creditului bancar înlocuiește economisirea spontană. Într-adevăr, dat fiind că oferta de credit este relativ suplă, băncile pot crea condiții de împrumut facile. Ele o fac pentru că nu au interesul să mențină echilibrul între oferta de credit și economisire. Dimpotrivă, concurența în sânul sistemului bancar le incită mai degrabă să

[1] Citat după *Economia politică a formațiunilor presocialiste*, București, Editura Didactică și Pedagogică, 1987.

provoace expansiunea sau contracția creditului, sau chiar dacă menținerea echilibrului între rata monetară și rata naturală (rata dobânzii care corespunde echilibrului între cererea de capital și oferta de economii) se dovedește din punct de vedere tehnic foarte dificilă.

Intervenția băncilor care încălzesc ajustarea naturală crescând oferta de credit fără creșterea corespunzătoare a economisirii, se traduce printr-o scădere a ratei dobânzii. Aceasta incită antreprenorii să crească investițiile în capital fix. Cererea totală de bunuri de producție crește în raport cu cererea de bunuri de consum și, în consecință, prețurile bunurilor de producție cresc în raport cu prețurile bunurilor de consum. Argumentul se bazează pe ipoteza că există o întârziere a consumului față de salarii: în ciuda creșterilor de venituri create prin investiții suplimentare, cererea de bunuri de consum nu crește imediat și, în acest stadiu, cel puțin prețurile bunurilor de consum nu cresc. Să reținem că Hicks consideră acest tip de defazare puțin probabil și propune să fie înlocuită cu alta: întârzierea salariilor nominale în raport cu echilibrul dintre oferta și cererea pe piața muncii.

Aceasta va da loc fenomenului pe care Hayek îl consideră esențial, adică drept consecință a unei expansiuni, prețurile unor bunuri de producție vor crește mai mult decât altele.

Schimbarea prețurilor relative durează toată perioada boomului și influențează structura producției. Produsele sunt dirijate spre stadii de producție mai depărtate de consumator, necesitând metode de producție mai capitalizante, mai lungi. Astfel spus, producția de bunuri de consum cere pe unitate mai mult capital. Ca urmare, oferta de bunuri de consum va fi diminuată, ceea ce va antrena o economisire forțată. Consumatorii care n-au sancționat, în structura producției, schimbările provocate de rata dobânzii "artificială" vor fi incapabili să-și realizeze intențiile de consum, pentru că vor fi mai puține bunuri disponibile. Dacă extinderea metodelor de producție ar fi fost precedată de o creștere a economiilor, stocurile de bunuri de consum ar fi putut să se acumuleze și să fie vândute după ce ultimele produse ale vechiului proces de producție ajung pe piață. Dar nu este cazul. Într-o anumită perioadă, băncile pot compensa creșterea cererii de bunuri de consum printr-o creștere adecvată a creditelor dincolo de un prag impus de legile în vigoare și riscul unei deprecieri rapide a monedei, ba chiar o prăbușire completă a sistemului monetar; ele vor fi obligate s-o stopeze.

Cu cât aceasta se va face mai târziu, cu atât consecințele vor fi mai grave. Față de creșterea cererii de bunuri de consum, sistemul prețurilor

relative va trebui să se schimbe, preţurile bunurilor de consum crescând în raport cu preţurile bunurilor de producţie. Scăderea salariilor reale care decurge din aceasta va incita întreprinzătorii să schimbe proporţia capitalului şi a muncii în favoarea celei din urmă.

Unele investiţii care erau profitabile până atunci nu vor mai fi. Devine necesară întoarcerea la metode de producţie mai scurte, mai puţin capital-intensive. Noul capital care a fost investit într-un echipament adaptat numai unor procese lungi va fi pierdut. Este ceea ce se cheamă o criză economică. Depresiunea care o urmează este un proces de adaptare a aparatului de producţie.

După un anumit timp, o scădere a veniturilor în industria bunurilor de investiţii va conduce, printr-o scădere a preţurilor bunurilor de consum, la o creştere a salariului real şi la o scădere a profiturilor în industria producătoare de bunuri de consum.

Substituţia capitalului cu munca va fi din nou capitalizantă. Costul ridicat al muncii va incita întreprinzătorii să introducă echipamente permiţând să economisească mâna de lucru. Mişcarea ascendentă va reîncepe.

Contrar celor ce caută cauzele ciclului în excesul economisirii, Hayek consideră că trebuie căutate în suprainvestirea în raport cu oferta disponibilă de economii.

El arată că, în anumite condiţii, creşterea cererii de bunuri de consum poate provoca o diminuare mai degrabă decât o creştere a cererii de bunuri de investiţii.

CAPITOLUL III

CREAREA MEDIULUI CONCURENȚIAL

Demontarea monopolului producătorului

Nivelul şi dinamica preţurilor sunt dependente de raportul cerere-ofertă, în general, dar şi de configurația structurală a factorilor pieței.

Gradul înalt de monopolizare a producției constituie un element de pondere în influențarea şi menținerea unui nivel ridicat al preţurilor, în favorizarea unor oscilații artificiale. Prevenirea acestora, crearea mediului concurențial, impun eliminarea monopolului producătorului, stare care în economie rezultă, în primul rând, prin atomizarea şi autonomizarea simultană a producătorilor.

Este posibilă şi necesară în actualele împrejurări şi conjugarea procesului de adaptare a agenților economici cu măsuri de intervenție statală prin implicarea unor mecanisme administrative în menținerea echilibrului global al raportului cerere-ofertă şi diversificarea surselor de aprovizionare.

Se întrevăd cel puțin următoarele căi de atingere a acestui obiectiv:

- *utilizarea comenzilor de stat* impune prudență atât cantitativ-structural, cât şi în timp. În primul rând, un nivel al acestora aproape de capacitatea de producție integrală ar putea substitui acest instrument planului de producție utilizat în anii precedenți. Acelaşi rezultat ar fi obținut şi în cazul instituirii sale pentru toate sau pentru un număr foarte mare de produse. În al doilea rând, prelungirea în timp a utilizării comenzilor de stat ar conduce la ecranarea în continuare, a producătorilor în fața semnalelor pieței şi la perpetuarea situației de până acum. În al doilea rând, prelungirea în timp a utilizării comenzilor de stat ar conduce la ecranarea în continuare, a producătorilor în fața semnalelor pieței şi la perpetuarea situației de până acum. În al treilea rând, este necesară evitarea asocierii lor unor produse care nu sunt necesare, uzate moral, obținute în condiții iremediabile din punctul de vedere al nivelului eficienței, al producției în sine.

Fărâmițarea “coloşilor” industriali despre care se vorbeşte mult nu poate fi concepută ca scop în sine, ca pulverizare artificială unor structuri constituite. Acest lucru se poate realiza în procesul restucturării industriei al

regîndirii şi remodelării profilului de fabricaţie, o dată cu confruntarea, pe terenul profitabilităţii, cu cerinţele pieţei interne şi externe. Comenzile de stat ar putea avea în vedere susţinerea punctelor nevralgice ale lanţului economic. Criteriile de identificare a acestora sunt efectul de antrenare şi interesul direct al statului.

În virtutea efectului de antrenare se dovedesc a intra în sfera comenzilor de stat sectoarele producătoare de materii prime şi energie. Interesul direct al statului este implicat în sectoarele rămase în proprietatea sa, apărarea naţională, securitatea alimentară şi importul în unele cazuri. Toate acestea sunt valabile în condiţiile în care comenzile de stat sunt văzute ca un mijloc de asigurare a stabilităţii producţiei. Limitat în timp şi volum, ele îşi pot asuma, după părerea noastră, şi rolul de gestionare a unor resurse deficitare, deşi acesta este însoţit de denaturări şi corupţie, aşa cum avertizează specialiştii.[1]

Prelungirea către stadiile de prelucrare superioară a utilizării acestui instrument înseamnă blocarea procesului diversificării şi perpetuarea lipsei de mobilitate a producţiei. De asemenea, domenii sensibile ale asigurării unor condiţii elementare de viaţă ar putea intra în sfera comenzilor de stat. Avem în vedere în acest sens, construcţia de locuinţe ieftine.

În această perioadă este utilă implicarea comenzilor de stat în stabilizarea pieţei interne care este şi va fi supusă şi în continuare unor mari fluctuaţii generate de orientarea puternică spre export a producţiei în condiţiile în care nivelul acesteia rămâne încă sub cel din anii anteriori.

- *echilibrarea cererii prin import*. Implicarea importului în stabilizarea pieţei interne şi a preţurilor impune un tratament diferenţiat şi soluţii elastice, în raport cu influenţa asupra balanţei comerciale, cu obiectivele politicii valutare şi nu în ultimul rând, cu specificul ramurii sau întreprinderii şi cu destinaţia produselor. Acest lucru s-ar putea realiza practic, în primul rând, prin mecanismele guvernamental-administrative. Se naşte de aici riscul perpetuării centralismului şi a tensiunii birocratice, pe lângă faptul că această presupune conservarea puterii centrului asupra disponibilităţilor şi încasărilor valutare. Este posibilă, în al doilea rând, descentralizarea importului şi a întregii activităţi de comerţ exterior în contextul relaxării şi demontării monopolului valutar al statului. Pe această cale se realizează simultan, pentru fiecare agent economic, diversificarea

[1] Camdessus, M., Cuvânt la Institutul Regal de Probleme Internaţionale de la Londra, cf. Agenţiei de presă pentru lumea a treia - IPS, preluată de Rompres, 17 august 1990.

surselor de aprovizionare şi accelerarea cursei spre calitate. O asemenea deschidere însă, pune corelativ problema protejării producţiei naţionale şi a intereselor statului care nu poate fi eliminată integral – cel puţin pentru o anumită perioadă de timp – din gestionarea resurselor valutare.

Devine necesară, în al treilea rând, implicarea statului în asigurarea viabilităţii acelor activităţi şi întreprinderi care nu prezintă interes pentru iniţiativa particulară preocupată precumpănitor de profitabilitate, chiar prin susţinere valutară

În ansamblu, cele trei modalităţi pot constitui componentele unei reţete politice de reglaj fin prin politica valutară şi cea vamală. Se impune însă atenţie în legătură cu orientarea efortului valutar prin prisma proporţiei import pentru producţie – investiţii – import pentru consum, întrucât acesta poate genera datorie externă fără surse de rambursare, după cum poate produce distorsiuni în procesul reorientării structurii economiei (industriei, mai ales) în consens cu cerinţele eficienţei reale. Este evident că susţinerea unui nivel ridicat al consumului neproductiv prin import nu este calea cea mai potrivită de fortificarea a economiei naţionale.

În această perioadă, recurgerea la acest mijloc impune prudenţă şi, în mod necesar limitarea în timp şi volum. Perioada scursă din acest an nu oferă motive de satisfacţie din acest punct de vedere;

- *stimularea liberei iniţiative* poate îndeplini un rol semnificativ în acest proces în măsura în care orientează capitalurile spre activitatea productivă. Pe termen lung, libera iniţiativă conduce la abundenţă şi diversificare. Pe termen scurt, ea poate genera fenomene negative prin orientarea spre domenii speculative a capitalurilor disponibile. De aceea, se impune ca regimul facilităţilor acordate întreprinzătorilor particulari să aibă o compartimentare diferenţiată conform acestui criteriu.

Experienţa perioadei parcurse confirmă aceste temeri la noi în ţară. Fenomenul este prezent şi în ţările vecine aflate în procesul transformărilor[1]. Orientarea preponderentă spre comercializare a liberei iniţiative determină numai lungirea artificială a circuitului produselor în sfera distribuţiei şi creşterea accentuată, pe această bază, a preţurilor. Avem de-a face cu un transfer de resurse, cu o deturnare chiar, unele dintre acestea, în condiţiile unui comportament investiţional incoerent al posesorilor, amplificînd consumul neproductiv şi risipa. Chiar şi atunci când au ca obiect producţia, întreprinderile particulare pot acţiona perioade lungi de timp în condiţii de monopol.

[1] Putere-bani-marfă. Economia sovietică văzută de un om de ştiinţă american. Discuţie cu Padma Desai, în *Temps nouveaux*, nr. 38 şi nr. 39/1989, p. 22-23.

Problemele care se pun în această perioadă în legătură cu deschiderea drumurilor liberei inițiative nu sunt cele legate de numărul de lucrători, care pot fi angajați (există, în economiile occidentale dezvoltate, ramuri care își realizează producția preponderent în întreprinderi, cu mai puțin de 50 de lucrători), ci de mărimea capitalului care poate fi mobilizat, căile și sursele de atragere a acestuia. Desigur, pot exista și situații în care proiectele sunt disproporționat de mari și de complexe în raport cu posibilitățile întreprinzătorului și cu perspectivele exploatării inițiate, dar și garanțiile cerute de bănci (125% acoperire) pentru credite sunt exagerate și inhibitive.

Am putea formula ca elemente ale unui cadru normal în condițiile actuale, următoarele:

- încurajarea liberei inițiative în domeniile producției de bunuri;
- restricționarea transformărilor inechitabile între formele de proprietate prin controlul comercializării produselor realizate în întreprinderile de stat prin unități comerciale privatizate; corelarea prețurilor prețurilor și limitarea nivelului lor în aceste cazuri;
- încurajarea fluxurilor bidirecționale între unitățile productive aparținând sectoarelor privat și public;
- orientarea investițiilor publice spre ramurile producătoare de bunuri de consum.

Fructificarea cadrului de desfășurare a liberei inițiative presupune în mod necesar crearea capitalurilor necesare și a condițiilor indispensabile mobilității acestora (infrastructură, resurse).

Antrenate în acest proces, formulele de privatizare au un potențial diferit de creare a unor noi capacități. Ele au, de asemenea, potențial diferit de realizare a mobilității capitalurilor. Este cunoscut că, între altele, industria noastră este mare consumatoare de forță de muncă, iar unitățile de industrie mică și servicii care ar putea lua naștere în această perioadă păstrează aceleași caracteristici.

Disponibilizarea forței de muncă din actualul sector de stat este dependentă de oprirea unor capacități, ceea ce ar determina noi goluri în aprovizionare, sau de creștere a productivității muncii, ceea ce comportă investiții și tehnologii noi.

Restructurarea raportului de forțe din economie

Restructurarea raportului de forțe îmbracă desigur o multitudine de niveluri și structuri (ale organismului economic și social), ca și de aspecte și modalități de realizare.

Procesul are multiple semnificații şi o sferă care nu se limitează la prețuri, ceea ce explică, în fapt, indestructibilele interconditionări ale componentelor sistemului, dar şi unitatea nu numai organică şi funcțională, ci şi cognitivă a ansamblului său.

Obiectivul dezirabil îl constituie afirmarea de sisteme relativ autonome în contextul interrelațiilor necesare. Cum starea aşteptată a acestor sisteme este aceea a echilibrului funcțional, se impune identificarea condițiilor acesteia. Dintre acestea ni se par demne de relevat:

- echilibrul structurilor sistemului ca expresie a echilibrului de forțe din spațiul economic, delimitat, condiționat, la rândul lui de:
  - independența agenților economici;
  - relevanța deplină a acestora;
  - omniprezența pieței.

În fapt, însăşi piața constituie cadrul de realizare a echilibrului de forțe. Problema care se pune este aceea a realizării independenței şi relevanței agenților economici. Se impune, de asemenea eliminarea tensiunilor posibile (şi manifeste) generate de modificările intervenite în cadrul instituțional şi politic.

Autonomizarea şi atomizarea producătorilor (ofertei)

Apare ca proces favorizant, în acest domeniu, diversificarea proprietății şi modificarea continuă a structurii acesteia. Trebuie însă exprimată rezerva că, în raport cu contextul economic, aceste evoluții nu reprezintă şi garanții nelimitate.

Dacă pentru constituirea ansamblului de forțe în spațiul economic privatizarea este un proces necesar, realizarea sa nu este şi garanția echilibrului acestor forțe. Ca urmare, creşterea proprietății private, ca pondere şi importanță şi monopolul producătorului pot coexista. Dar, mai înainte, se impune clarificarea conceptuală, deslușirea semnificațiilor precum şi implicațiile marilor procese ale trecerii la economia de piață.

Credem că ar fi un demers îngust, lipsit de perspective cognitive să asociem rigid şi exclusiv, economia de piață cu proprietatea privată. Este mai conform cu spiritul epocii, dar şi cu învățămintele istoriei şi cerințele viitorului, să pornim de la recunoaşterea nu numai a unei forme de proprietate, ci de la pluralismul formelor de proprietate. Dacă efervescența dezbaterilor scoate acum în evidență, cu precădere, virtuțile proprietății private, este necesar să relevăm necesitatea şi implicarea statului în economie. Vom constata că, indiferent de tipul de economie, perioadele de

mare tensiune şi de criză economică au fost traversate prin implicarea statului ca reprezentant al intereselor tuturor.[1] Şi este greu de demonstrat că aceste intervenţii au produs distorsiuni în sistemul de alocare a resurselor. Mai aproape de realitate este constatarea că ele au împiedicat prăbuşirea, dar, atingându-şi relativ repede limitele creatoare, au devenit piedici în calea eficienţei. Aceasta pentru a nu-i ofensa nici pe adepţii şi nici pe detractorii lui Keynes, întrucât obiectul disputei lor este alimentat prin dislocarea din timpul concret a unei teorii legate inexorabil de timp. Ultimele decenii au consemnat promovarea unor politici economice forte, fundate pe rolul motor al proprietăţii private, iar gândirea economică, în special cea americană, a elaborat concluzii favorizând privatizarea însăşi a statului (a activităţilor prin care acesta îşi îndeplineşte funcţiile la diferite niveluri, desigur). Creşterea economică rezultată este, spun unii analişti, mai degrabă de ordin cantitativ, decât de ordin calitativ.

Problema care se pune în această etapă nu este aceea de a justifica menţinerea statului în sistemul proprietăţii pe poziţii dominante, ci aceea de a determina modalităţile cele mai favorabile efectelor pozitive şi ritmul corespunzător al retragerii acestuia.

Delimitări în sfera conducerii

Autonomizarea producătorilor trebuie să pornească de la raporturile patrimoniale şi perspectiva acestora, precum şi de la obiectivele fundamentale ale întreprinderii,rezumate în menţinerea pe piaţă şi ameliorarea situaţiei financiare. Perioada imediat următoare Revoluţiei a fost marcată de numeroase şi divers motivate contestări ale conducerii întreprinderilor şi de acţiuni greviste.

Efectele pozitive sunt greu de decelat, dar cele negative sunt vizibile şi apăsătoare, dacă judecăm prin prisma disciplinei tehnologice şi financiare precare, a perturbării fluxurilor materiale şi a slăbirii potenţialului întreprinderilor şi a forţei lor concurenţiale. În lipsa unor soluţii echilibrate, persistă riscul substituirii monopolului aparatului administrativ de către monopolul sindicatelor. Acţiunile de până acum în acest plan au angajat unităţile economice pe un drum divergent faţă de cel care ar fi rezultat din urmărirea responsabilă a celor două obiective enunţate mai sus.

---

[1] Marzano, Antonio, profesor la Universitatea “La Sapienza”, Roma, Conferinţă în ciclul “Împreună, către democraţie”, Bucureşti, aprilie 1990, *Experienţa întreprinderilor cu capital mixt (privat şi de stat) în Italia*.

Inutil să mai insistăm asupra a ceea ce ar fi trebuit făcut atunci şi dacă s-ar fi putut face în condițiile date. Nu putem însă nega necesitatea urgentării aplicării măsurilor preconizate în cadrul programului guvernamental adoptat. Consiliile de administrație ale viitoarelor unități economice rezultate prin aplicarea legii recent adoptate cu privire la regiile autonome și societățile comerciale vor trebui să reflecte structura patrimonială a acestora. Obiectivul imediat al acestora şi al colectivelor de muncă îl constituie stabilizarea producției şi reluarea creşterii acesteia, ca premisă favorabilă minimizării efectelor negative ale aplicării celorlalte reforme preconizate şi, în primul rând, a celei în domeniul prețurilor. În continuare, rămân de rezolvat problemele legate de delimitarea legislativă a acțiunii principalelor forțe din câmpul conducerii activității economice: guvernul, proprietarii, consiliile de administrație, sindicatele şi muncitorii.

În ceea ce priveşte relațiile dintre întreprinderi (indiferent de proprietar) şi stat ar putea fi evocată experiența japoneză. Pînă la consolidarea întreprinderilor, statul a instituit restricții valutare riguroase, restricții asupra comerțului exterior, după care a trecut la înlăturarea lor.

Întreprinderile trebuie să țină seama de modul în care ele influențează societatea. În aceste condiții creşte nevoia unei mai mari conştiințe sociale din partea conducerii acestora.

În Japonia există o lege care reglementează reorganizarea întreprinderilor aflate în pragul falimentului şi care au perspective favorabile de reorganizare. Diverşi creditori şi acționari, ca şi toți ceilalți parteneri care au interese financiare în întreprinderea respectivă urmăresc situația acesteia. Întreprinderea nu se desființează, conducerea se retrage din posturi, iar datoriile se reduc treptat, ceea ce înseamnă că societatea consideră că întreprinderea ca unitate organizatorică continuă să existe.[1]

Pentru economia românească se pune problema ritmului în care are loc înlăturarea restricțiilor existente pe baza sistematizării şi analizei oportunității lor, prin prisma intereselor naționale.

Atomizarea producătorilor

Disputa în jurul avantajelor şi dezavantajelor întreprinderilor mari nu s-a încheiat, dimensiunea optimă a unităților industriale rămânând o problemă de loc şi de timp. În general, viața şi competiția impun evoluția şi adaptarea întreprinderilor ca dimensiuni şi structură.

---

[1] Takamiya, Susumu, "Caracteristici ale conducerii întreprinderilor japoneze şi tendințele ei recente", în *Probleme actuale ale conducerii întreprinderilor*, Editura Politică, Bucureşti, 1973, p. 83, 91-96.

Dimensiunile cererii interne şi condiţiile teoretice ale pieţei libere nu sunt criterii exclusive de analiză în acest sens. Ele trebuie completate cu cele legate de potenţialul ştiinţific-creativ, dimensiunea seriilor de fabricaţie, costurile tehnologiilor ş.a.

De asemenea, existenţa bazei de materii prime indigene a încetat să mai fie singurul resort al dezvoltării şi diversificării ramurilor industriale. Crearea mediului concurenţial prin dezmembrarea actualelor întreprinderi considerate supradimensionate trebuie privită cu maximă prudenţă, având în vedere conservarea potenţialului creativ şi specificul tehnologic actual. Din punctul de vedere al impactului cu piaţa este necesar să se ajungă de la un număr mai mare de producători pentru acelaşi produs în condiţiile apropierii de cantităţile necesare la dimensiunile actuale ale cererii solvabile sau, având în vedere deformarea acesteia, la nivelul unui consum raţional.

Întrucât însă marea majoritate a marilor întreprinderi suferă de o integrare pe verticală a subunităţilor specializate tehnologic, fragmentarea lor ar duce la automatizarea unor subproducători unici, generând presiuni asupra costurilor.

Acesta este efectul sigur, verificat în timp al lungirii lanţului participanţilor independenţi la realizarea unui produs, în condiţii de monopol.

Privatizarea sectorului public

Privatizarea sectorului public constituie soluţia de fond a schimbării raportului de forţă în domeniul producţiei. Modalităţile de înfăptuire a acestui important act se însciu într-un domeniu larg de opţiuni delimitat de criterii etice şi strict economice (pragmatice).

Din punctul nostru de vedere este important în egală măsură în ce proporţie, în ce ritm şi cum are loc trecerea în proprietatea privată a patrimoniului întreprinderilor. Întîi de toate, în contextul constituirii mediului concurenţial, privatizarea este mijlocul de a cointeresa şi implica participativ factorii procesului de producţie: munca şi capitalul. Pe această cale, coeziunea şi disciplina pot reveni în înteprinderi ai căror proprietari, între alţii, în mod necesar şi muncitorii, sunt interesaţi în fortificarea potenţialului concurenţial al acestora. La fel de important este şi faptul că în acest proces apare şi capitalul iar, în condiţiile distribuirii gratuite a unei părţi din patrimoniu, se creează mobilitatea capitalului.

De aici decurg câteva restricţii în ceea ce priveşte ritmul şi proporţia privatizării, ca şi modalităţile de înfăptuire.

În primul rând, distribuirea gratuită nu aduce capital în economie, ci constituie numai un transfer de proprietate. De aceea, apare oportună

trecerea în proprietate privată în acest mod numai a unei părți limitate a patrimoniului, cu condiția ca ea să fie semnificativă (sau mai mult decât simbolică) pentru beneficiar. Partea rămasă ar putea atrage economiile economiile populației și participații străine. De asemenea, distribuirea integrală, gratuită sau cu alt titlu ar pulveriza proprietatea și ar favoriza în prima fază instabilitate în gestionare, pentru ca în faza următoare să se constate cristalizări curioase ale pachetului de control.

Ar trebui să se mai aducem în discuție capacitatea economiei noastre de a rezista unui asemenea ritm de financiarizare când ştim că aceasta a fost cauza marilor zguduiri cunoscute în ultimul secol.

Din acest motiv credem că termenul în care titlurile de proprietate devin negociabile trebuie să fie suficient de mare pentru a permite consolidarea întreprinderilor şi asimilarea comportamentului economic adecvat de către toți agenții economici. Corelarea termenului, în care are loc transferul întregului patrimoniu nu trebuie să conducă la accelerări artificiale, cauzatoare de pierderi de valoare.

În ce priveşte temeiurile etice, economice şi juridice ale distribuirii integrale şi gratuite a întregii avuții naționale sunt multe de spus. Ne limităm la a arăta că avem de-a face cu o creştere a avuției, prin efortul a două generații ai căror componenți nu mai pot participa toți la împărțire, din motive obiective.

Lucrurile s-ar complica şi mai mult atunci s-ar pune în discuție adjudecarea valorii inițiale ca şi a celei corespunzătoare contribuției celor decedați sau expatriați.

Adăugăm că o asemenea soluție este neconformă cu tradițiile româneşti în domeniul agrar, în situația în care ea ar include şi agricultura. În acelaşi sens, trebuie avută în vedere actuala structură a patrimoniului fizic al acestei ramuri. Soluția în acest domeniu trebuie să răspundă, după părerea noastră, următoarelor obiective:

- remunerarea echitabilă a producătorilor agricoli;
- constituirea unui mecanism dinamic al asigurării securității alimentare a tării;
- materializarea mecanismului stabilității economice a ramurii, protejarea sa de influența factorilor naturali şi a pieței externe;
- asigurarea securității economice şi sociale agricultori (sistem de pensii, asigurări sociale);
- asigurarea mijloacelor şi condițiilor necesare promovării cercetării de avangardă, accesului în condiții echitabile la rezultatele cercetării în domeniul protecției fito şi zoosanitare şi a mediului.

În ceea ce priveşte ordinea privatizării, considerăm că se impune promovarea ei, în primul rând, în sectoarele productive. Privatizarea comerțului, începută deja va crea tensiuni în economie prin încurajarea mercantilismului, va genera o diferențiere a veniturilor în defavoarea producției. Pe de altă parte, dacă din motive raționale se trece la privatizarea rețelei comerciale, atunci acest lucru trebuie să se facă în spiritul Legii nr. 15. Ceea ce se încearcă reprezintă numai o extindere a Decretului-Lege nr. 54 cu formarea prețului în condițiile Legii privind protejarea populației împotriva unor activități comerciale ilicite (art. 1, lit. a, b) şi hotărîrii guvernamentale privind aprovizionarea agenților economici privați, aşa încât, la prețul cu amănuntul legal se aplică un adaos.

În acest fel, adaosul sau rabatul comercial poate deveni sursă a bugetului, iar adaosul aplicat acoperă cheltuielile comerciantului privat. Se ştie însă că rabatul şi/sau adaosul comercial acopereau cheltuielile de circulație şi asigurau întreprinderilor comerciale un beneficiu modest, în ultima perioadă. Întrucât, noii comercianții nu au normă de personal şi nici alte obligații decât cele față de buget, legate de regimul beneficiului, considerăm că ei se pot încadra în prețul cu amănuntul existent, iar forma de cesionare a unității comerciale trebuie să fie, până la aplicarea Legii nr. 15, arendarea.

Restricții, disfuncționalități şi modalități de eliminare în procesul demonopolizării producției

Eforturile de atenuare şi demontare a monopolului producătorului vor fi însă îngreunate, dacă nu zădărnicite atât timp cât raportul cerere-ofertă va rămâne puternic dezechilibrat.

Situația cererii solvabile este puternic determinată de moştenirea anilor precedenți şi de unele acumulări din perioada următoare revoluției.

Restrângerea drastică a consumului intern în contextul achitării accelerate a datoriei externe, conjugată cu creşterile salariale continue a condus la acumularea unor economii bănești importante la populație. Acestea echivalează, în prezent, volumul vînzărilor cu amănuntul într-unul din anii precedenți (1988 sau 1989) şi se ridică la peste 300 miliarde lei, adică la circa 13.000 lei/persoană (locuitor) – (aproape de patru ori salariul mediu lunar). Aceste sume au dobândit şi imprimat comportamentul de venituri mari şi provoacă presiuni, în egală măsură asupra nivelului şi direcției calitative a consumului. Ele vor constitui, până la epuizare, o marjă de creştere a tuturor prețurilor din sectorul concurențial şi în sectorul de stat şi de încurajare a speculei, a transferurilor oneroase, sau între cele două

sectoare. Faptul că economiile băneşti sunt distribuite inegal pe categorii socioprofesionale ale populației este generator de inechități şi trebuie luat în seamă în măsurile de politică economică adoptate. Este însă greu de crezut că producția bunurilor de consum va înregistra asemenea ritmuri încât să absoarbă, la prețurile actuale, excesul de masă bănească existent pe lângă veniturile curente. Acestea, la rândul lor, au crescut prin recuperarea unor drepturi fireşti amputate anterior, dar nu şi-au găsit cadrul legic şi legal de corelare cu rezultatele producției şi ritmul productivității muncii, aşa încât le-au devansat constant până acum.

De partea sa, oferta de bunuri de consum a putut creşte prin oprirea exportului de produse agroalimentare şi prin import, dar nu va putea depăşi, în scurt timp, limitele decurgând din dezvoltarea economiei naționale orientate spre producția de mijloace de producție. Chiar şi în aceste condiții, utilizarea completă a capacităților de producție existente ar putea conduce la o creştere a ofertei care, asociată unui proces de diversificare calitativă şi sortimentală, ar avea efecte pozitive pe piață. Considerăm necesară şi diversificarea corespunzătoare a nivelurilor de preț, cu o restricție şi anume asigurarea cantitativă a consumului de bază, în întâmpinarea categoriilor cu venituri reduse. Procesul restructurării economiei interesează în acest punct din perspectiva creşterii ponderii producției bunurilor de consum şi va cere, în mod necesar, o perioadă mai mare de timp (cel puțin cinci ani). În aceste condiții, realizarea echilibrului între cerere şi ofertă nu poate fi decât rezultatul unui aport substana de mărfuri sub forma unui ajutor gratuit, de neconceput în termeni reali. Astfel, şi mai sigur, sunt necesare măsuri singulare sau conjugate în următoarele direcții:

- neutralizarea excesului de masă monetară, aplicabilă economiilor băneşti ale populației pe calea unei reforme monetare. În acest fel, prin criteriile impuse, ar putea fi eliminate economiile tezaurizate. Ar dispărea, în acelaşi timp, şi o parte din potențialul investițional, dar ar fi satisfăcute unele principii etice (ținând sursa acestor acumulări). Asigurarea garanției depunerilor ar limita însă efectele la nivelul "banilor de la ciorap".

Ar fi scoşi din cursă însă speculații, traficanții de valută şi, în general, ar fi eliminată piața neagră. Succesul reformei monetare este condiționat însă de relansarea creşterii economice. Reforma însăşi ar fi un declanşator al acestui proces în condițiile suficienței resurselor. După cum se ştie, economia noastră este marcată de un deficit de resurse a cărui acoperire presupune un împrumut extern sau un ajutor de această natură pentru susținerea reformei.

- vânzarea de aur către populație sau în exterior; această acțiune apare ca puțin acceptabilă în condițiile în care aurul, deşi nu mai joacă un rol monetar activ, rămâne o valoare la care se revine.

Din punctul de vedere al efectului de antrenare merită a fi luat în discuție exportul de aur. Încasările rezultate (este exclusă prezența îndelungată şi masivă pe piața aurului) ar putea primi două destinații. Prima ar fi importul de bunuri de consum, ca mijloc de a obține rapid un echilibru pe piață, dar efectul durează un singur circuit şi în stadiul ultim al reproducției, ar duce la sărăcirea statului. Este greu de presupus că aceasta ar contribui la relansarea producției interne care nu ar beneficia de resurse suplimentare, sau că pe durata ciclului în cauză s-ar realiza condițiile psihosociale ale reluării creşterii economice.

Cea de-a doua destinație ar fi importul de resurse (materii prime şi tehnologii). Deşi importul de materii prime ar influența întreg ciclul reproducției, efectul rămâne la nivelul unui singur circuit, desfăşurat, este adevărat, pe o perioadă mai mare, aptă a permite mobilizarea forțelor pozitive. Importul de tehnologii amână efectele, el devenind operațional printr-un proces investițional a cărui durată depinde de tipul şi domeniul la care se referă. În acest caz, apare necesitatea unei creşteri accentuate a productivității muncii pentru ca, la sfârşitul ciclului investițional, efectele negative ale acestuia, cumulate cu cele anterioare să poată fi recuperate. Adică, dinamica puterii de cumpărare să fie puternic devansată de către creşterea productivității muncii.

- orientarea economiilor băneşti spre investiții sau atragerea acestora în procesul privatizării economiei. Acest proces presupune reexaminarea nivelului dobânzilor şi creşterea lor, diversificarea instrumentelor de economisire în favorarea celor pe termen lung şi nu în ultimul rând, dezvoltarea unui sistem bancar adecvat şi bursei de valori. În condițiile deprecierii monetare, cea mai bună întrebuințare a economiilor o constituie investițiile, de fapt, posesia de bunuri şi, dintre acestea, a bunurilor productive.

Experiența altor țări şi situația din țara noastră arată însă că antrenarea economiilor în procesul privatizării nu poate face abstracție de criteriile etice. Se apreciază că echilibrul între viteză şi echitate în acest proces este esențial în evitarea riscurilor politice mari, dat fiind faptul că, pe plan intern, deținători de fonduri sunt speculanții şi foştii privilegiați ai regimurilor defuncte.[1]

---

[1] "Privatizarea în Europa de Est", după *The Economist*, No. 14/04/90, în *Tribuna economică*, nr. 20/1990 (traducerea V. Negoiță).

În ceea ce priveşte investiţiile, se resimt efectele aceleaşi penurii de resurse alături de absenţa unui comportament investiţional centrat pe vocaţia constructivă şi a duratei şi nu pe acumulări fulgerătoare, speculative, risipite în acelaşi mod.

- liberalizarea formării preţurilor. Se poate avea în vedere, în prima fază, relaxarea graduală, prin acceptarea creşterii supravegheate a acestora, pentru că aceasta este direcţia de mişcare cea mai probabilă în această perioadă. Liberalizarea selectivă, înainte de a se asigura, pe baza stabilirii producţiei, o cantitate suficientă de marfă ar putea determina o deplasare sincronizată a nomenclatorului de fabricaţie şi accentuarea penuriei la produsele ale căror preţuri rămân nemodificate. Liberalizarea bruscă a preţurilor ar putea conduce, în condiţiile existente, la o creştere până la limita iraţionalului şi ar determina blocarea producţiei şi intrarea într-o fază dură a recesiunii, fără a-i putea prevede durată. În acelaşi timp, în contextul social-politic dat, este greu de realizat o frînare a creşterii salariilor şi, oricum, ca un preţ specific, salariul trebuie să se supună şi el regulilor pieţei. Evoluţia cea mai probabilă ar conduce, în domeniul veniturilor, la o accentuare a dezechilibrelor în defavorarea pensionarilor, funcţionarilor, studenţilor, familiilor numeroase. Este însă posibil ca acest proces să afecteze şi persoanele rămase fără loc de muncă. Durata şi dimensiunile şomajului, sunt dependente de capacitatea economiei de a crea locuri de muncă, iar condiţiile actuale nu permit un optimism prea mare. Se are în vedere, în primul rând, faptul că ritmul licenţiarilor este (sau poate fi) mult mai alert decât cel al angajărilor. Lipsesc astăzi şi structurile necesare constituirii unui mecanism coerent al ocupării forţei de muncă şi al reciclării acesteia. Mobilitatea forţei de muncă, un factor esenţial în acest proces, impune timp, nu numai modificări organizaţionale, ci şi culturale şi economice.

CAPITOLUL IV

NECESITATEA ŞI PREMISELE RELANSĂRII PRODUCȚIEI

Nu trebuie uitat că am parcurs o perioadă de austeritate, greu de identificat, după parametrii rețetelor de politică economică, de acest fel, dar organizată strict, menită parcă să sublinieze atotputernicia aparatului administrativ şi să-l situeze deasupra oricărei legi. Ea a fost martorul unor măsuri contradictorii de natură legislativă şi economică, iar acest lucru nu se putea explica decât prin disprețul față de legile obiective. Astfel, în timp ce consumul intern era drastic restrîns, până la suprimarea unora din componentele sale, prin programe de "creştere a nivelului de trai", aveau loc creşteri repetate şi generalizate de salarii. Este adevărat că a fost limitat creditul de consum şi credem că nu se poate vorbi de rol semnificativ al acestuia. Potențialul de economisire a fost sfidat prin reducerea dobânzii, iar absorbirea lichidităților de pe piață urma să se realizeze prin impozite fără temei, dacă judecăm după destinațiile şi modalitățile de recoltare prevăzute în lege (Legea nr. 1/1985) şi după practica de aplicare.[1] Bugetul de stat consemna excedente în timp ce numeroase întreprinderi înregistrau pierderi (unele ramuri trăiau din subvenții). Anticipările noastre asupra realității acestui excedent s-au confirmat. În urma eliminării dezechilibrelor financiare dintre întreprinderi în cadrul programului de asanare financiară din prima parte a anului 1990 a rezultat că resursele bugetului de stat sunt mai mici decât acestea cu peste 90 miliarde lei.[2]

Politica în domeniul prețurilor poate adînci recesiunea şi accentua polarizarea care a beneficiat de un cadru atât de favorabil, născut din combinarea libertății de mişcare a persoanelor (legitimă) cu lipsa de disponibilități valutare şi absența oricăror restricții vamale, o lungă perioadă de timp.

Trecerea la economia de piață, în condițiile asumării ca obiectiv strategic a creşterii nivelului de trai, impune ca premisă stabilizarea nivelului

---

[1] Marin, C., *Perfecționarea formării prețurilor din perspectiva exigențelor creşterii eficienței activității de comerț exterior*; Comunicare la Simpozionul Catedrei de relații economice internaționale, Academia "Ştefan Gheorghiu ", Bucureşti, 8-9 dec. 1988.

[2] Stolojan, Th., "Echilibrul bugetului de stat", *Dimineața*, nr. 104/23.06.1990, p. 5.

şi relansarea producţiei. În planul realităţii, aceasta înseamnă că toate produsele sunt egal necesare şi, prin urmare, toate întreprinderile sunt egal necesare. Afirmaţia poate contraria şi, dată fiind situaţia concretă a multor produse şi întreprinderi, poate ridica numeroase semne de întrebare. Facem, din capul locului, precizarea că acest "toate" are un caracter dinamic şi că, secvenţial, propoziţia este tot timpul valabilă. Am putea adăuga, pentru mai multă claritate, că este vorba de toate întreprinderile şi produsele care rezistă. Din acest punct de vedere este necesară clarificarea criteriilor sau, ca să spunem aşa, a probelor de rezistenţă. În general, şi simplu spus, rezistă acele produse şi întreprinderi care se produc şi produc mai bine şi mai avantajos decât altele asemănătoare şi/sau substituibile, sau concurente. Iar acest "mai bine" are determinări multiple, între care cele tehnice, tehnologice dar şi monetare şi valutare sunt cele mai invocate.

În situaţia concretă a perioadei pe care o parcurgem, necesitatea proclamată se subordonează necesităţii asigurării continuităţii şi se justifică prin îndeplinirea conjugată a următoarelor condiţii, nu neapărat pozitive, pe scara aprecierilor:

- sunt utile la nivelul şi structura consumului actual (productiv şi neproductiv);
- fac parte din reţeaua constituită a fluxurilor materiale din economie (care are trăsăturile sale proprii şi chiar date tehnice – parametri specifici);
- aparţin şi susţin reţeaua fluxurilor valorice din economie, în raport cu reţeaua fluxurilor valorice exterioare ţării.
- Este vorba, mai concret, despre gradul de implicare şi costul componentei valutare precum şi de influenţa costurilor fixe;
- susţin un anumit nivel de ocupare a forţei de muncă.

Toate cele patru condiţii desemnează sisteme inerţiale caracterizate prin ritmuri specifice de mişcare. Este uşor de renunţat la un produs indigen – şi ne referim, desigur, la cele importante – pentru a perturba activitatea la nivelul mai multor verigi ale "lanţului trofic" intern. Iar, dacă pe acest plan se pot găsi soluţii, ajungem la palierul următor şi trebuie rezolvată problema resurselor valutare necesare. Pentru că, se ştie – este chiar transpunerea unei expresii populare: cât ai, atîta cheltuieşti – resursele valutare sunt angajate integral în fiecare moment, în structuri determinate de priorităţi, iar modificările cantitative şi structurale necesită aport suplimentar, care poate proveni din creşterea încasărilor la export, din credite sau capital străin. Oportunitatea unora din sursele amintite este marcată de un handicap de

ritm – aşa cum se întîmplă cu capitalul străin destinat investiţiilor directe. Se poate opera în primul rând cu importuri susţinute pe credit sau resurse valutare proprii din dislocarea unora sau angajarea surplusurilor.

În ceea ce priveşte gradul de ocuparea a forţei de muncă, nu credeam că sunt necesare demonstraţii. Există un număr tolerabil al şomerilor şi o durată suportabilă a şomajului, dincolo de care pot apărea, mai ales într-un climat social tensionat, în care însuşi sistemul de valori este în transformare, fenomene incontrolabile.

Trebuie să ne delimităm mai bine demersul care ar părea pesimist, dacă nu fatalist, făcând următoarele adăugiri:

- fluxurile materiale sunt, aşa cum s-a arătat, susceptibile de transformări, dar acestea pot fi suportate, în primul rând, dacă nu se îndepărtează prea mult de ceea ce înseamnă recuperarea spaţiului ocupat înainte de trecerea la "autohtonizare". După cum se ştie, industria noastră a fost obligată să asimileze la intern tot ceea ce se mai aducea din import în industria prelucrătoare, în dauna oricărei idei de economicitate, serie de fabricaţie, experienţă, calitate. Prin aceasta nu înseamnă a se acredita ideea că înaintea trecerii la asimilarea forţată în ţară a componentelor din import, economia (industria) funcţiona ireproşabil. Acest proces a amplificat şi multplicat însă fracturările de fluxuri, fărîmiţările de serii de fabricaţie.
- fluxurile valorice sunt susceptibile de restructurări, beneficiind de stimularea selectivă a aportului (conform condiţiei anterioare) şi de restîngerea importurilor, cu prioritate pentru ramurile hipertrofiate;
- gradul de ocupare poate fi protejat ca rezultat al acţiunilor posibile prin materializarea condiţiilor de mai sus. Este adevărat, nu pot fi evitate anumite costuri, generate de acţiunile în câmpul mobilităţii profesionale căreia îi sunt necesare infrastructuri şi, nu mai puţin, mentalităţi adecvate, toate realizabile în timp. De aceea, trebuie luat în seamă cu prioritate, potenţialul economiei de a crea locuri de muncă, iar în prezent şi pe termen scurt, aceasta este legat de industria (preponderent) de stat şi de modificările pe care ea le va suferi.

Rezolvarea problemei şomajului comportă, simultan, soluţii legate de timp şi de resurse. Durata şomajului este legată de răspunsul organismului economic la necesitatea de locuri de muncă, a cărui promptitudine este legată de rapiditatea restructurărilor producţiei (a întreprinderilor) şi de crearea de noi întreprinderi, ca şi de amploarea procesului investiţional. Aportul acestuia din urmă este în mod obiectiv condiţionat de volumul

capitalului şi de timpul (termenul) de finalizare a obiectivelor lansate. După cum se ştie, aceasta a fost unul din factorii generatori de dezechilibru, în economia noastră, în anii precedenți.

În ceea ce priveşte resursele, un şomaj masiv determină un necesar corespunzător, care se constituie pe seama unui volum al producției în scădere. Acest fapt determină o creştere suplimentară a costurilor şi, într-o măsură importantă, reducerea fondului de investiții. În acelaşi sens, influențează şi durata şomajului.

Avem de-a face, în această situație, cu o pierdere irecuperabilă de timp şi potențial de creație, de o pierdere absolută de valori. Dacă aceasta ar fi prețul relansării creşterii economice, credem că el nu este inevitabil, condițiile externe (avem în vedere factorii fundamentali ai pieței) şi cele interne permițând ieşirea din criză, mai repede şi mai uşor decât se estimează. De această dată, trebuie luat însă în seamă factorul politic şi instituțional, fără de care fructificarea premiselor materiale existente nu este posibilă.

Bernard Shaw spunea că, în afară de suferință, cultura este singurul dascăl adevărat al omului. Ieşirea din criză este posibilă prin suferință sau prin cultură. Recomandând această a doua cale, ne menținem în cadrul de lucru al economistului, care îi permită să meargă până acolo unde poate identifica factorii de orice natură ai proceselor economice. Nu mergem mai departe de acest cadru nici presupunând că acest factor îl constituie consensul forțelor politice şi sindicale asupra sacrificiilor de orgoliu şi forță pentru a le evita pe cale de natură, economică, generatoare de instabilitate. Formularea “toate produsele sunt egal necesare” poate rămâne o construcție factice dacă nu are aplicații asupra mediului real, şi, generatoare de consecințe negative, dacă se identifică pe termen lung cu acesta.

Aplicațiile asupra realului presupun un mediu viu şi nu neapărat viabil, întrucât dinamica accelerată a mutațiilor în economia contemporană face superfluă această condiție. Se pot invoca, în acest sens, argumente de ordin practic şi conjunctural.

Economia românească este un organism viu. Ea poate produce în parametri propriei normalități şi generează procese de autoperfecționare. Argumentul forte în această direcție îl constituie faptul că, limitându-ne strict la nivelul aparatului productiv, ea a fost în măsură să dezvolte un efort care să permită acoperirea unei datorii externe de peste 10 miliarde de dolari şi a dobânzilor aferente, în câțiva ani ai perioadei imediat anterioare. Un asemenea efort de export demonstrează, în acelaşi timp, şi că în ciuda unor

diagnostice ultrapesimiste, această economie este orientată spre piață, în actualul cadru al complementarităților şi fluxurilor schimburilor internaționale de mărfuri (o demonstrează contractele externe existente).

În numele normalității invocate mai sus, trebuie să afirmăm, la fel de hotărât, că este vorba despre un organism care se îndreaptă către limita ultimă a puterilor sale, iar această limită a fost atinsă, în unele domenii, şi datorită efortului efortului la care a fost supus, fără putința răgazului de refacere.

În lipsa infuziei de capital şi tehnologii străine, economia noastră trebuie să mizeze, în continuare, pe efortul propriu şi este obligată la reinstaurarea disciplinei de producție (cu toate componentele sale: costuri, finanțe, tehnologii), în lipsa căreia însăşi cota ei în procesul privatizării va scădea iremediabil. Ritmul, costul şi proporția infuziei de capital străin sunt factori care apasă nefavorabil asupra rezultatelor relansării economice. Este de aşteptat că ritmul afluxului de capital străin nu va fi atât de accelerat, pe termen scurt, iar aşteptarea accelerării ca şi acceptarea unor proporții copleşitoare va îndepărta agenții interni de realizarea aspirațiilor de participare la rezultate.

Întreruperea efortului intern în direcția relansării înseamnă, în primul rând, deprecierea "valorică" a întreprinderilor existente. În al doilea rând, ea conduce la pierderea unor piețe încă permeabile la produsele româneşti şi, ceea ce este mai grav, la diminuarea potențialului de import, indispensabil în asigurarea materiilor prime şi a tehnologiilor. În această privință, credem că este necesar să eliberăm actele economice de zgura ideologică sau a revanşei pe un asemenea tărîm.

Țările din estul Europei îşi pot uşura ieşirea din criză prin exploatarea complementarităților create în această regiune, fără a se consacra exclusiv colaborării reciproce şi pe bazele deja învechite, dar supuse de cîțiva ani unei examinări critice şi susceptibile îmbunătățirii.

CAPITOLUL V

LIBERALIZAREA PREȚURILOR

Repere şi strategii de liberalizare a prețurilor

În domeniul strategiilor de liberalizare a prețurilor, punctele de vedere exprimate, ca şi realitate economică, permit desprinderea a două căi care îşi extrag substanța din însăşi strategiile trecerii la economia de piață. Prima este aceea a prețului de echilibru rezultat al raportului cerere-ofertă. În funcție de momentul în care se preconizează recurgerea la el se poate contura filiația cu terapia de şoc sau cu cea gradual-accelerată. Prețul de echilibrul bazat pe raportul cerere-ofertă reprezintă în cele mai multe cazuri, punctul final al tranziției. El mai este însă conceput şi ca un catalizator al tranziției. El mai este însă conceput şi ca un catalizator al tranziției. În legătură cu această funcție, care implică liberalizarea ca act de debut al tranziției, există temerea că prin asocierea monopolului producătorului şi a unei stări de acută penurie, prețurile ar exprima în primul rând raritatea şi nu eforturile de producție. Din aceasta ar decurge consecințe imprevizibile în următoarele direcții:

- ar apărea un transfer necontrolabil şi inechitabil de resurse între ramuri şi sectoare ale economiei. Acest proces ar fi cu atât mai amplu şi de durată, cu cât veniturile agenților economici ar fi şi, desigur, ar deveni mai greu de controlat. Blocajele care ar surveni ar genera falimente şi şomaj, ale căror soluții trebuie pregătite sau măcar prefigurate;
- s-ar declanşa mecanismul de reacție în interacțiunea cerere-ofertă, începând cu produsele pentru care cererea este mai mare şi mai activă. Acumulările (profiturile) mari conținute în prețuri ar crea un potențial de investiții şi de dezvoltare a producției care ar conduce la echilibru. Sigur că un asemenea proces este însoțit de o erodare a veniturilor şi de absorbția pe piață a economiilor şi rezervelor băneşti ale agenților economici, în primul rând, ale populației, precum şi de incitarea la muncă. Trebuie avută însă în vedere diferența de ritm între procese fundamental diferite. În timp ce liberalizarea prețurilor se

instituie ca realitate printr-un act normativ, aplicabil imediat, raportul cerere-ofertă, care funcționează pe principiul vaselor comunicante, în cicluri lungi, are nevoie de un interval variabil pentru a atinge starea de echilibru, în funcție de natura produselor, de ramurile din care provin și de parametrii fluxului investițional caracteristic. O prelungire a intervalului dintre momentul liberalizării și cel al rezultatelor ar putea genera decepție și frustrare, inclusiv neaderență sau ostilitate la program. Oricum, este previzibilă o accentuare a diferențierii puterilor de cumpărare ale diferitelor tipuri de venituri și, de aici, necesitatea unor măsuri de prevenire și compensare pentru categoriile defavorizate.

Asigurarea reală a mijloacelor de intervenție necesare, cu un coeficient de simultaneitate, ar putea constitui un reper în determinarea momentului de implementare. Aceasta înseamnă, de fapt, a doua variantă a acțiunii prețurilor de echilibru, care comportă un program pregătitor de eliminare sau atenuare a anomaliilor din producție și comerț, de reluare normală a proceselor de producție și de utilizare a capacităților existente. În această variantă, pentru multe produse s-ar realiza un relativ echilibru pe piață, iar la liberalizarea prețurilor, aria de manifestare a oscilațiilor ample s-ar restrânge sensibil. Există însă riscul unei prelungiri nejustificate a acestui interval cu impact frînat asupra întregului proces al tranziției.

A doua cale afirmă ca trăsătură a întregului proces de tranziție la economia de piață, ceea ce teoria occidentală definește drept "prețul normal". Acesta este prețul al cărui nivel se stabilizează la valori determinate de costul de producție și un profit normal în condițiile date. Desigur, apar aici unele nedeterminări legate – în primul rând – de costul de producție care, în condițiile absenței unei concurențe interne reale, evoluează solitar, fără constrângeri. În al doilea rând, este greu de cuantificat profitul normal. Ar părea, deci, că această cale ar perpetua situația existentă.

Elementele de progres pot rezulta din examinarea argumentelor care o susțin. În acest sens trebuie invocat, în primul rând, faptul că în marea majoritate a țărilor cu economie de piață, obiectivul fundamental al politicii economice (de prețuri) îl constituie salvgardarea prețului normal. Se poate introduce amendamentul că acolo ne aflăm în condițiile unor economii de piață constituite și consolidate.

Se poate invoca, în al doilea rând, experiența istorică a unor perioade excepționale în care statul s-a văzut nevoit să-și intensifice intervenția în economiile funcționând pe principiile pieței. Aceste perioade au fost

traversate cu un cost considerat minim cu ajutorul măsurilor de reglementare, mai ales în domeniul preţurilor, promovate de putere. Iar, în acest caz, măsurile instituite vizau, în esenţă, asigurarea unui preţ normal, al cărui nivel reflecta costul şi influenţele exercitate asupra lui, precum şi o marjă acceptabilă de profit. Relaxarea bruscă a contextului economic supus reglementării a determinat, în toate cazurile, un proces de hiperinflaţie. Economia noastră parcurge în această etapă un proces invers, de dereglementare, confruntată, pe de o parte, cu necesitatea unor măsuri ferme de deschidere a căilor către legile pieţei, şi pe de altă parte, cu avertismentul istoric privind riscul unui plonjon în haos. Condiţiile şi mijloacele pe care se poate miza în soluţionarea situaţiei nu sunt nici pe departe cele existente pentru ţările occidentale în perioada postbelică. Oricum, dereglementarea, ca proces prin excelenţă gradual, nu poate fi exclusă din panoplia mijloacelor de realizare a tranziţiei către economia de piaţă, ea putând fi antrenată complementar sau alternativ cu cele analizate anterior. Desigur, în câmpul vast al realităţii economice actuale, se pot identifica zone şi perioade de aplicare selectivă a întregii diversităţi a mijloacelor terapeutice.

Raportându-ne la intervalul parcurs şi măsurile întreprinse trebuie să consemnăm apariţia în economia noastră a unui sector concurenţial în care preţurile se formează liber. În sectorul de stat, s-au întreprins măsuri de descentralizare a competenţelor în formarea şi aprobarea preţurilor, astfel încât pe principiul cascadei, multe produse îşi formează preţurile în afara constrângerilor ierarhice, deci liber. Relaţiile dintre cele două sectoare beneficiază, de asemenea, de un cadru larg (potrivit Decretului nr. 54/1990). Se pune însă problema de a stabili dacă acest proces al descentralizării competenţelor întruneşte atributele necesare pentru a putea fi omologat ca un veritabil proces de liberalizare, sau ca etapă a unui asemenea proces. Nu poate fi ignorată lărgirea sferei preţurilor libere pe această cale, deşi ritmul în care ea se produce îi poate pune în cauză însăşi esenţa. În acelaşi timp, este de luat în seamă relaxarea controlului ierarhic. Aceasta însă nu este o garanţie pentru întărirea poziţiei beneficiarului căruia trebuie să ise asigure simultan fructificarea posibilităţii de a alege, deci existenţa unui cadru concurenţial (care inserează şi potenţialul de import).

În condiţiile modificării structurilor instituţionale, descentralizarea competenţelor va putea conduce la lărgirea sferei şi consolidarea preţurilor libere. Îşi vor cere rezolvarea, aşa cum am arătat, două probleme: echilibrarea raporturilor de forţe din economie şi definitivarea politicilor

speciale în domeniul preţurilor, în funcţie de specificitatea sectoarelor pe orizontală sau verticală. Una sau alta din căile adoptate va influenţa acest cadru în acelaşi sens, dar cu intensităţi diferite.

Liberalizarea treptată a preţurilor

Variantele de liberalizare a preţurilor conturate[1] diferă mai puţin prin conţinut decât prin cronologia desfăşurării lor. Totuşi, diferenţa de conţinut determină intervale mai mari de transpunere în practică a celei de-a doua

---

[1] Potrivit unei variante vor avea loc:

- liberalizarea preţurilor de la 1 ianuarie 1991, la un număr de produse reprezentând 40-50% din nomenclatorul total, simultan cu stabilirea la un nivel real al cursului valutar al leului;
- extinderea acţiunii de liberalizare a preţurilor, începând cu 1 ianuarie 1992, la 80-85% din nomenclatorul de produse.

După 1992, controlul de stat se va mai menţine, în funcţie de necesităţi, numai la unele bunuri esenţiale pentru nivelul de trai (alimentele de bază, energia, combustibilii, medicamentele de uz general, unele articole destinate copiilor, tarifele unor transporturi, chiriile) şi eventual, la unele mijloace de producţie de importanţă naţională. Sfera acestora se va restrânge în continuare, o dată cu crearea condiţiilor pentru echilibrarea cererii şi ofertei, precum şi desfăşurarea unei concurenţe semnificative pe piaţa internă.

Potrivit *altei variante*, se preconizează liberalizarea treptată a preţurilor şi tarifelor la produsele şi serviciile realizate de unităţile de stat, la început pentru produsele şi serviciile care se realizează de mai mulţi producători şi cu un echilibru relativ al cererii şi ofertei. Se vor practica: preţuri şi tarife negociabile, în cadrul unor limite maxime stabilite de stat pentru produsele şi serviciile la care există un monopol al producătorului sau dezechilibre mari între cerere şi ofertă; limitele maxime se vor înlătura pe măsura demonopolizării producţiei şi a relaxării raportului între cerere şi ofertă. Vor exista preţuri şi tarife unice stabilite de stat la materii prime, combustibili, energie şi produsele vitale pentru economie, ca şi la bunurile esenţiale pentru nivelul de trai. Se are, de asemenea, în vedere, o reformă a preţurilor cu ridicata prin cuprinderea în costuri a unor cheltuieli suportate din bugetul de stat (inclusiv pentru importuri), reflectarea în preţuri a costurilor naţionale etc. În continuare, se va asigura transmiterea treptată a efectelor reformei preţurilor cu ridicata în preţurile cu amănuntul şi tarifele pentru populaţie (la produsele şi serviciile la care acumularea cuprinsă în actualele preţuri şi tarife nu poate resorbi efectele reformei preţurilor cu ridicata); această măsură se va aplica corelat cu programul de protecţie socială a populaţiei.

*

Precizăm că şi în cea de-a doua variantă s-a avut în vedere reflectarea în preţuri a costului real al valutei. În prima variantă acest obiectiv este formulat explicit “Schiţa …” nu a reţinut acest criteriu în rezumatul consacrat variantei a doua.

strategii. Aceasta întrucât varianta pe termen mai lung presupune o reformă a preţurilor căreia îi consacră un interval de doi ani.

Unele dintre obiectivele reformei preţurilor sunt recunoscute de către adepţii ambelor puncte de vedere, ele dând conţinut necesităţii reale de creare a unor condiţii echitabile de start tuturor agenţilor economici. Este vorba, în mod concret, despre eliminarea subvenţiilor directe şi indirecte. Aceasta cu atât mai mult cu cât în perioada imediat următoare revoluţiei, s-a declanşat un program de corectare a unor anomalii în sistemul de preţuri. Operaţiunea este văzută, în programul reformei preţurilor (varianta a doua) ca o modificare succesivă şi corelată în ordinea treptelor tehnologice, a preţurilor tehnologice, a preţurilor de producţie în întreaga economie de stat, începând cu alinierea la corelaţiile şi nivelurile preţurilor mondiale ale materiilor prime. Prin extensie, se înglobează aici toate produsele cu pierderi, indiferent de ramura sau nivelul de prelucrare la care sunt localizate sau la care vor apărea ca urmare a modificărilor operate în amonte. În acelaşi timp, se are în vedere un proces normal de includere în costuri, pe lângă cheltuielile care se suportau de la bugetul statului, după cum reiese din cele de mai sus, a unor cheltuieli necuantificate până în prezent, precum cele legate de protecţia mediului înconjurător sau preţul unor factori naturali (taxa forestieră, renta, de exemplu) – aşa-numitul proces de “internalizare” a costurilor.

După cum se ştie, legislaţia şi negocierile comerciale multilaterale în organismele internaţionale specializate, din această perioadă vizează, în primul rând, un proces incisiv de eliminare a subvenţiilor ca element de atenuare şi excludere a distorsiunilor din comerţul mondial. Alinierea preţurilor naţionale la un preţ mondial nu este o cerinţă negociată, ci rezultatul unui proces obiectiv, vizibil pe piaţa internaţională. Practica juridică internaţională vizează numai preţurile artificial reduse, resursele ieftine susţinute prin mecanisme guvernamentale ca premisă a unei concurenţe neloiale. Nu sunt incriminate avantajele locale decurgînd din condiţiile naturale favorabile şi transmise întregului complex economic naţional, aşadar nu se poate concepe o transpunere mecanică.

În condiţiile dependenţei de import, necesarul de resurse se constituie din baza proprie şi, în proporţii diferite, de la caz la caz, din materii prime din import. Preţurile interne ale acestora nu se vor mai stabili prin mecanisme complicate, ca medii ponderate cu compensări între import şi producţia internă, ci numai prin transformarea preţului extern, cu ajutorul cursului de schimb. Acesta din urmă va reflecta costul real al valutei fiind elementul de

declanşare a mecanismului firesc prin care, în orice economie exporturile plătesc importurile. Dată fiind situația concretă a materiilor prime din țara noastră, sunt de rezolvat trei grupe de probleme în legătură cu această invocată aliniere la nivelul şi corelațiile prețurilor mondiale:

1. În raport cu prețurile mondiale, costurile de extracție şi prețurile de producție corespunzătoare sunt, în unele cazuri, mult superioare (exemplu, cuprul), iar în altele mult inferioare. În această situație, noile prețuri ar determina o accentuare a pierderilor în primul caz şi o creştere a acumulărilor în cel de-al doilea caz.

Implementarea lor ar marca domeniilor care au beneficiat de avantajele unor resurse indigene mai ieftine, dar ar elimina problemele legate de input-area paralelă a resurselor din import în completare. Se declanşează simultan, un proces de restructurare în adîncime a economiei.

2. În raport cu costurile interne, prețurile de producție sunt inferioare sau superioare. Alinierea acestora la nivelul prețurilor mondiale nu rezolvă complet problemele legate de eliminarea pierderilor. Apare justificat, dată fiind nevoia de materii prime, să se adopte drept bază a prețurilor de producție şi livrare în ramura extractivă, costurile naționale în condițiile raționalității atragerii în exploatare a resurselor conform tehnologiilor la zi. Aceasta însă generează rețineri în atragerea în circuitul prelucrării a materiilor prime care dezavantajează, în condițiile multiplicării posibilităților de aprovizionare şi a prețurilor aferente. Decizia stabilizatoare, în acest caz, va avea în vedere minimizarea diferenței dintre prețurile interne şi prețurile externe, precum şi, în situații deosebite, mecanisme de subvenționare la producător a diferențelor mai mari.

Desfăşurarea procesului de restructurare (redimensionare) în adîncime a economiei (ramurilor) va fi accelerată sau amortizată, în acest caz, în funcție de ritmul şi direcția dinamicii monopolului valutar al statului. Relaxarea acestuia din urmă ar determina o accelerare a redimensionării ramurii, marcată, desigur, de evoluția potențialului de import al consumatorilor de materii prime.

3. Nivelul cursului de schimb al monedei naționale se poate dovedi un element cu implicații tot atât de importante ca şi costurile asupra prețurilor interne sau de import ale materiilor prime. O monedă ieftină poate scumpi resursele, după cum o monedă scumpă le poate ieftini. Tendința actuală, de scădere a cursului leului, este de natură să determine o scumpire a materiilor prime în condițiile în care pe plan mondial se continuă o tendință de reducere pe termen lung a prețurilor unora dintre ele.

Din perspectiva exigențelor balanței de plăți externe, această problemă se pune în termenii eliminării unui curs artificial al leului.

Cursul leului se înscrie în intervalul delimitat de raportul paritar şi cel înregistrat la bursa neagră, dar vecinătatea reală a acestuia o constituie zona de gravitație a raporturilor dintre prețurile interne şi externe ale majorității mărfurilor exportate.

Deciziile privind nivelul cursului față de intervalul realist vor avea în vedere că plasarea în zona limitei maxime (se susține chiar că ar fi indicat nivelul "bursei negre") va ieftini excesiv mărfurile româneşti la export şi, în timpul doi, va determina o creştere a costurilor şi presiuni inevitabile asupra prețurilor.

*

* *

În fond, prețurile sunt, în primul rând, naționale şi indiferent de gradul de dependență de comerțul exterior, exprimă modul specific de combinare a factorilor procesului de producție şi prețurile acestora. Alinierea la nivelul şi corelațiile prețurilor mondiale rămâne o formulă a planificării rigide. Ceea ce se rezolvă în salturi şi la intervale mari de timp sub acoperirea ei va intra în firescul mişcării economice, urmînd ca tot firească să fie şi politica de protejare a economiei naționale, prin mijloacele pe care toate economiile îşi promovează şi apără interesele proprii.

Adoptarea şi aplicarea acestei strategii presupune o succesiune de operații coordonate centralizat, a căror fundamentare rezidă în date alterate de interese şi de desfăşurarea proceselor economice în acest an.

Liberalizarea accelerată ("şoc") a prețurilor

Liberalizarea "şoc" a prețurilor în condițiile actuale ale economiei, dominate de monopolul producătorului şi penuria de mărfuri poate genera convulsii ample şi de durată pe piață. În aceste împrejurări economia este confruntată cu riscul major de a intra în recesiune fără a se putea întrevedea orizontul relansării.

Mai precis, de accentuare a recesiunii, întrucât starea de criză s-a instalat la noi încă înainte de Revoluție. Procesele imediate declanşate de liberalizarea prețurilor se vor materializa în:

- creşterea generalizată a prețurilor;
- blocarea fluxurilor economice şi închiderea unor întreprinderi în ordinea inversă, în raport cu distanța obiectului lor de nevoile vitale ale consumatorilor, în sensul reducerii consumului individual;

- creşterea şomajului şi reducerea veniturilor[1];
- scăderea ritmului şi resurselor investiţiilor;
- reducerea sensibilă a consumului individual.

Acesta pare a fi scenariul cel mai probabil şi el se desfăşoară aidoma în Polonia, deşi datele de pornire nu sunt aceleaşi şi reflectă o situaţie mai dezavantajoasă pentru România. De aceste procese sunt legate speranţele de acumulare a condiţiilor sociale, economice şi psihologice, indispensabile în reluarea creşterii economice. O asemenea desfăşurare a proceselor are un efect pozitiv important şi anume echilibrarea raportului cerere-ofertă. Efectul pozitiv se evidenţiază numai în planul tehnic al calculelor teoretice, întrucât, în viaţa economică reală el înseamnă restrângerea cererii şi nu creşterea ofertei. Din acest punct de vedere, reducerea inflaţiei care îi urmează este o consecinţă mecanică, fără virtuţi constructive. Este evident că o asemenea strategie este incompatibilă cu soluţiile ce decurg din ceea ce a fost definit ca teoremă ieşirii din criză, cristalizată în anii '30: "asigurarea suficienţei cererii globale, a cheltuielilor de investiţii şi a mijloacelor de lichiditate monetară"[2]. Iar acceptarea pare cu atât mai discutabilă, cu cât este vorba de o criză internă, insulară, şi nu de o perturbare generală a echilibrului economiei mondiale. Dacă facem apel la situaţii similare în domeniu, nu putem trece cu vederea experienţa Franţei care, în perioada postbelică, a ajuns la libertatea preţurilor numai în anul 1986[3].

Privită prin prisma consecinţelor previzibile, decizia liberalizării bruşte a preţurilor nu pare a fi compatibilă nici cu obiectivul de asigurare a menţinerii şi chiar creşterii nivelului de trai asumat în programul guvernamental de tranziţie la economia de piaţă. Aceasta întrucât decizia de liberalizare a preţurilor operează imediat în vreme ce procesele de echilibrare a cererii prin ofertă sunt legate de intervale de timp variabile. Adaptarea structurii şi creşterea volumului producţiei impun structuri flexibile şi resurse suficiente. Distanţa dintre acestea şi cele existente este considerată destul de mare şi nu uşor de parcurs.

Decizia în cauză poate deveni însă soluţia necesară şi oportună în condiţiile în care revendicările salariale se amplifică, iar volumul producţiei nu se înscrie pe o traiectorie ascendentă. În acelaşi sens, pledează şi

---

[1] Reducerea veniturilor va fi rezultatul reducerii populaţiei ocupate întrucât, în unele domenii, spirala preţuri-salarii va rămâne activă.

[2] De Jouvenel, Bertrand, *Progresul în om*, Editura Politică, Bucureşti, 1983, p. 252.

[3] Legea nr. 86/1243 din 1 decembrie 1986 cu privire la libertatea preţurilor şi a concurenţei.

starea precară a disciplinei tehnologice şi financiare, ale căror soluții pot primi un sprijin prin realizarea unui echilibru pe piața forței de muncă.

De asemenea, se consideră că liberalizarea imediată a prețurilor va declanşa un proces profund de restructurare a economiei pe baze reale. Dar trebuie să readucem în discuție posibilele fluctuații şi blocaje a căror depăşire este dependentă de timp. Ea este, însă, opera unei decizii care angajează eforturile tuturor agenților economici. Din această perspectivă, cadrul juridic şi instituțional, detaşat de birocratism, trebuie să afirme în planul realității social-economice:

- solidaritatea producătorilor şi beneficiarilor;
- răspunderea şi interesele comune în stabilitatea şi echilibrul economiei;
- protejarea constantă a populației, cel puțin în straturile cele mai expuse şi în ceea ce priveşte produsele esențiale pentru un trai demn;
- protejarea elastică a producției naționale.

Acumulările concrete şi stadiul actual al mecanismului formării prețurilor

Un succint bilanț al modificărilor survenite până în prezent în domeniul prețurilor arată că ritmul schimbărilor nu depinde numai de inițiativele de sus şi că el a depăşit în anumite direcții dorințele şi parametrii rezultați din corelarea cu întregul proces al transformărilor din economie.

Între modificările importante operate se înscriu cele care privesc în mod direct nivelul prețurilor:

- reducerea prețurilor plătite de populație pentru energia electrică, energia termică şi gazele naturale;
- majorarea prețurilor de contractare şi de achiziție ale produselor agricole;
- eliminarea pierderilor din prețurile de producție şi livrare la nivelul extracției de țiței şi gaze naturale;
- eliminarea adaosului de rural pentru unele produse desfăcute la sate prin cooperația de consum;
- egalizarea la nivelul prețurilor cu amănuntul a prețurilor energiei şi carburanților pentru toți consumatorii;
- corelarea prețurilor bunurilor de consum restrîns sau de lux din import cu prețurile externe de import.

În ceea ce priveşte cadrul juridic şi metodologic al formării preţurilor sunt de consemnat elemente de progres decurgând din:

- abrogarea decretului privind diferenţierea pe destinaţii a preţurilor, care avea ca scop nemărturisit creşterea sarcinii fiscale a întreprinderii;
- adoptarea principiului formării libere a preţurilor produselor agroalimentare vândute direct pe piaţă de alţi producători decât statul şi în afara obligaţiilor faţă de acesta;
- legiferarea formării libere a preţurilor pentru produsele obţinute în întreprinderi mici, asociaţii de tip lucrativ, asociaţii familiale sau persoane fizice autorizate;
- lărgirea competenţelor întreprinderilor pentru stabilirea directă a preţurilor şi tarifelor prin negociere cu beneficiarii. O asemenea relaxare a cunoscut actul de formare a preţurilor în domeniile construcţiei de maşini, industria uşoară, cooperaţiei de consum şi meşteşugăreşti ş.a. În acest fel se estimează că numărul preţurilor produselor noi care se stabilesc la nivel central se reduce la jumătate.

Evoluţiile înregistrate pun în evidenţă şi apariţia unor disfuncţionalităţi care impun măsuri de adaptare sau promovare a unor restricţii. Aşa, de exemplu, în condiţiile mutaţiilor intervenite în structura deţinătorilor de terenuri agricole, unele preţuri de contractare şi achiziţie pentru astfel de produse au devenit inoperante. Realizarea programelor statului, în domeniul reechilibrării structurii culturilor agricole în raport cu cea a nevoilor ţării, va face necesară acceptarea creşterii nivelului preţului sau aplicarea unui sistem de prime, după cum nu este de exclus declanşarea unor schimburi intersectoriale, în condiţii de preţ reciproc acceptate, care ar impune preţuri elastice pentru furniturile industriale către agricultură.

În industrie au fost abandonate cu uşurinţă normele de muncă şi de consum care se realizau fără încordare şi s-a redus programul de lucru, factori de presiune puternică asupra costurilor şi preţurilor.

Momentul de debut al unor mutaţii ample în formarea preţurilor coincide cu aplicarea articolului nr. 48 din Legea nr. 15/1990. Potrivit acestuia “regiile autonome şi societăţile comerciale cu capital de stat vor putea practica între ele şi în raporturile cu terţii, preţurile decurgând din acţiunea conjugată a cererii şi ofertei, cu excepţia situaţiei când pe piaţa românească nu există cel puţin trei agenţi economici care să comercializeze acelaşi tip de bun, lucrare sau serviciu, precum şi cu excepţia cazurilor în

care preţurile sunt subvenţionate de stat, potrivit hotărârii Guvernului. În aceste din urmă cazuri, preţurile se vor stabili de către Guvern prin negocierile cu agenţii economici".

Dacă ar fi să anticipăm impactul acestor prevederi, trebuie să pornim de la constatarea că, în economia românească, există un număr limitat de cazuri, în care numărul producătorilor pentru acelaşi tip de bun, lucrare sau serviciu este mai mare decât trei. În şi mai puţine cazuri producţia însumată a acestora se apropie de nivelul consumului, iar dacă acest lucru este posibil, ar trebui luate în seamă influenţele exportului şi importului asupra echilibrului pe piaţă. Legea nr. 15/1990 stabileşte, în această privinţă, un cadru generos (dar inoperant în condiţiile unor încasări valutare modeste) şi, în mod necesar, conectat la situaţia balanţei de plăţi externe. Neincluderea în textul legii şi a restricţiilor privind cantitatea suficientă de mărfuri ar putea fi motivată prin aceea că ea ar viza explicit, întârzierea liberalizării preţurilor. Pe de altă parte, regimul juridic al comerţului exterior este şi el în schimbare şi, din punctul de vedere al restricţiilor analizate, el oferă deja unele răspunsuri prin autorizarea operaţiunilor de import-export în domeniul liberei iniţiative. Având însă în vedere penuria de resurse valutare şi cursul aberant al leului la bursa neagră, apreciem că acest segment al activităţii economice nu va putea constitui pe termen scurt un factor semnificativ al echilibrului pieţei interne. Dimpotrivă, vom asista la o scădere a cursului, mascată de schimbul în contrapartidă, dar vizibilă în raportul de schimb. Modalitatea dominantă de stabilire a preţurilor va fi, în perioada următoare constituirii regiilor autonome şi a societăţilor comerciale, negocierea de către guvern cu agenţii economici (având în vedere sfera restrânsă încă a produselor cu mai mulţi producători).

Influenţe previzibile dar greu de estimat ca amploare decurg în condiţiile Legii nr. 15 din aplicarea art. 52, al. 2. Este vorba de stipularea dreptului beneficiarului de repartiţie de a-şi valorifica excedentele de materiale din categoria celor dirijate, la preţuri care pot depăşi nivelul de cumpărare. În absenţa unor norme de consum controlate orice beneficiar va fi tentat să-şi creeze asemenea excedente, după cum furnizorul care, în temeiul legii, are aceeaşi posibilitate, poate uza de multiple mijloace pentru a şi le asigura, la rândul său.

Menţinându-ne strict în textul Legii nr. 15, ceea ce ar putea intra în sfera noţiunii de liberalizare atât de frecvent invocată în ultima vreme, nu poate însemna, în afara cazurilor în care condiţiile enunţate sunt îndeplinite, decât un proces de corectare negociată a anomaliilor existente încă în

unele sectoare de eliminare a unor subvenții (domeniu în care nu trebuie să fim foarte zeloşi, dacă privim la negocierile care au loc în cadrul UNCTAD - Runda Uruguay, care nu au adus progrese importante) şi de transmitere a influențelor intersectoriale sau pe direcția fluxurilor de schimb. Dincolo de acest cadru, liberalizare înseamnă, în prima fază, acceptarea efectelor recente ale indisciplinei tehnice şi financiare generalizate şi plata rarității produselor, care constituie anticamera declanşării spiralei inflaționiste. Recunoaşterea costurilor în asemenea situații reprezintă condiția practică a declanşării cursului intrării în normalitate, a restabilirii echilibrului pe piață.

În perspectivă, o lege a prețurilor, necesară pentru a stabili conexiunile între reglementările disparate şi a aduce elementele de continuitate şi convergență dintre acestea, ar trebui centrată pe articolul 48 din Legea nr. 15/1990. Acesteia i-ar reveni reglementarea în detaliu a excepțiilor, a atribuțiilor administrației, precum şi fixarea regulilor de conduită ale agenților economici conform exigențelor asigurării mediului concurențial (interdicția de a constitui stocuri pentru a provoca goluri în aprovizionare, de a crea goluri în producție, de asociere şi înțelegere asupra nivelului de preț ş.a.).

Tot în acest context, trebuie puse bazele mecanismelor de solidaritate şi a sistemelor sectoriale de prețuri (agricultură, industria extractivă ş.a.).

CONCLUZII

1. Restructurarea sistemului de preţuri în perioada de tranziţie, se înscrie ca obiectiv şi proces al transformărilor radicale promovate pentru plasarea economiei româneşti pe coordonatele concurenţei, ale dezvoltării în condiţiile pieţei libere.
2. Sensul şi conţinutul transformărilor sistemului de preţuri îl constituie asigurarea condiţiilor şi instituirea formării libere a preţurilor, în concordanţă cu obiectivele costului social minim şi garantării echilibrului economiei şi al societăţii.
3. Strategiile posibile de liberalizare se delimitează în funcţie de rolul şi locul atribuite preţurilor în procesul de tranziţie. Se desprinde poziţia celor care susţin trecerea imediată la formarea liberă a preţurilor şi a celor care concep această trecere ca încheiere a unui proces de adaptări şi de eliminare a unor anomalii şi disfuncţionalităţi din sistemul actual de preţuri, în cadrul unui program de dereglementare.
4. După părerea noastră, soluţiile în domeniul preţurilor joacă un rol important dar nu pot fi un panaceu. Situaţia specifică a economiei noastre, ca şi experienţa ţărilor care trec la economia de piaţă ne obligă să abordăm în mod echilibrat şi concomitent problematica ieşirii din criza economică şi pe cea a cristalizării mecanismelor tipice economiei concurenţiale, adică a tranziţiei. Strategiile promovate trebuie să ţină seama de intervalele de timp diferite în care deciziile luate produc efecte în subsistemele cărora li se adresează şi de necesitatea sincronizării funcţionale a acestora.
5. Opţiunea pentru una din strategiile corespunzând poziţiilor conturate, trebuie să ţină seama de necesitatea conectării convergente la obiectivele procesului de ansamblu al tranziţiei, ca şi de exigenţele unei soluţii constructive în condiţiile concrete ale perioadei. Funcţionarea în parametri normali (oscilaţii de mică amplitudine) a preţurilor rezultă din conjugarea politicii privind nivelul şi modalităţile de formare a preţurilor, cu acţiunile vizând formarea şi consolidarea mediului concurenţial. Sunt necesare măsuri de asigurare a echilibrului pieţei forţei de muncă, a mobilităţii şi reciclării acesteia. Întrucât decizia privind formarea liberă a preţurilor operează imediat, iar constituirea mediului concurenţial, care implică acţiuni organizatorice, administrative şi investiţii, se realizează într-un interval de timp determinat de durata proceselor aferente, momentul aplicării acesteia se corelează cu mijloacele sau resursele acoperirii costurilor sociale pe măsura

apariției lor sau cu timpul necesar atingerii condițiilor de minimizare a amplitudinii oscilațiilor. Nu poate fi exclus niciun defazaj mobilizator față de condițiile de mai sus, contând pe forța de impulsionare a reformei prin liberalizarea prețurilor.

6. Economia românească este caracterizată printr-un accentuat monopol al producătorului şi o penurie adâncă şi generalizată de mărfuri. În acelaşi timp, disponibilitățile băneşti ale populației se apropie de echivalentul consumului pe unul din anii anteriori. Decizia în privința prețurilor are de rezolvat, în planul tehnic, problema apropierii cererii de ofertă sau invers, iar în planul politic, obținerea aderenței agenților economici față de calea aleasă. Din acest punct de vedere, strategia trecerii bruşte la liberalizarea prețurilor are drept consecință apropierea cererii de ofertă prin creşterea generalizată a prețurilor, previzibilă, în condițiile date, în timp ce strategia graduală contează pe evoluția convergentă a cererii şi ofertei şi realizarea echilibrului prin prețul normal.
7. Trecerea la liberalizarea bruscă a prețurilor în condițiile actuale ale economiei declanşează un complex de procese cu acțiune imediată, dar durată variabilă, în funcție de limitele veniturilor şi prețurilor, între care:
   - creşterea generalizată a prețurilor (explozivă în unele cazuri);
   - blocarea fluxurilor economice (valorice şi apoi materiale) şi închiderea multor întreprinderi, în ordine inversă față de categoria de nevoi căreia i se adresează prin producția lor;
   - creşterea şomajului şi reducerea veniturilor (mai accentuat ca urmare a reducerii populației ocupate);
   - scăderea ritmului şi volumului resurselor pentru investiții;
   - reducerea sensibilă a consumului individual.

În cazul adoptării variantei liberalizării treptate a prețurilor, se impune urmărirea evoluției factorilor fundamentali ai pieței (producția-consumul, resursele-necesarul, balanța import-export, stocurile) şi, în acest spirit, realizarea prealabilă, cel puțin parțială, a următoarelor condiții:

- creşterea şi stabilizarea producției; asigurarea unor cantități suficiente de produse şi resurse valutare pentru import;
- restrângerea şi demontarea monopolului producătorului; atomizarea şi autonomizarea producătorilor şi crearea posibilităților reale de alegere;
- promovarea unor mecanisme financiar-administrative de redistribuire a unor resurse şi de reglare şi stabilizare a proceselor de piață.

În ambele variante, este necesară reexaminarea şi stabilirea realistă a nivelului cursului de schimb al leului şi al ratei dobânzii. Trebuie evitată ieftinirea artificială a produselor şi a patrimoniului întreprinderilor româneşti pentru exterior.

8. Succesul ambelor variante este în bună măsură condiționat de timpul în care sunt soluționate condițiile legate de creşterea şi stabilizarea producției şi de demontarea monopolului producătorului, esențiale pentru constituirea mediului concurențial şi minimizarea costurilor tranziției sau asigurarea resurselor de acoperire a acestora.

Din punctul de vedere al impactului asupra dinamicii economice generale, prima variantă poate conduce la adâncirea recesiunii dar şi la acumularea condițiilor economice şi psihosociale necesare relansării, iar cea de-a doua menține economia la parametri artificiali față de care adecvarea conținutului real este posibilă, dar multiplu condiționată.

9. În economie s-a constituit un sistem al liberei inițiative (incluzând în mare parte şi agricultura). Măsurile care urmează a fi promovate în domeniul prețurilor trebuie să asigure tratarea unitară şi echitabilă a sectorului de stat şi a celui care funcționează pe baza liberei inițiative.
10. Potrivit art. 48 din Legea nr. 15/1990, privind reorganizarea unităților economice de stat ca regii autonome şi societăți comerciale, în raporturile dintre ele, precum şi în cele cu terții, regiile autonome şi societățile comerciale vor practica prețurile decurgând din acțiunea conjugată a cererii şi ofertei. În excepții, se constituie situațiile în care pe piața românească nu există cel puțin trei agenți economici care să comercializeze acelaşi tip de bun, lucrare sau serviciu, precum şi acelea în care prețurile sunt subvenționate de stat. În aceste cazuri prețurile se vor stabili de către Guvern prin negociere cu agenții economici.

Întrucât între prețurile subvenționate de Guvern sunt şi cele ale unor produse (esențiale pentru asigurarea nivelului de trai) comercializate de mai mult de trei agenți economici, sfera produselor ale căror prețuri se vor forma prin acțiunea conjugată a cererii şi ofertei se îngustează. În aceste condiții, modalitatea dominantă de formare a prețurilor va fi negocierea între Guvern şi agenții economici. Baza negocierii o vor constitui costurile reale ale producătorilor şi costul real al valutei pentru asigurarea importurilor. "Şocul" acestei decizii va avea dimensiunile creşterii prețurilor materiilor prime, domeniu în care se înregistrează pierderi şi în care Guvernul este interesat prin Legea nr. 15/1990 şi ale potențialului de "metabolizare" a acesteia în aval. Credem că limitarea amplitudinii acestuia va implica negocierea între guvern şi agenții economici a gradului în care se vor propaga influențele determinate.

LISTA SELECTIVĂ A LUCRĂRILOR CONSULTATE

Albertini, J.M., *Les rouages de l'économie nationale*, Édition Économie et Humanisme, Les Éditions ouvrière, Paris, 1988.

Bal, A., "R.S. Cehă şi Slovacă: economie de piață fără niciun adjectiv", *Dimineața*, nr. 116/7.07.1990.

Bati, I., Proiect de anvergură pentru o economie modernă, Maurice Allais, singurul economist francez laureat al premiului Nobel, îşi prezintă concepțiile originale, *Dimineața*, nr. 60-66/1990.

Borecki, R., "Planul Balcerowicz şi coordonatele sale", *Temps nouveaux*, nr. 12/martie 1990.

Borecki, R., "Solidaritatea" alege o a treia cale?", *Temps nouveaux*, nr. 19/1990, p. 9-10.

Boulakh, S., "La verité des prix", *Temps nouveaux*, nr. 20/1990.

Bran, P., "Limitele teoriei economice", *Tribuna economică*, nr. 17/27.04.1990.

Cojocaru, C., "Un alt punct de vedere privind privatizarea", *Adevărul*, 14 august 1990.

Craiu, E., "Polonia: program de austeritate", *Dimineața*, nr. 117/8.07.1990.

De Jouvenel, B., *Progresul în om*, Editura Politică, Bucureşti, 1983.

Didier, Michel, "Economia - Regulile jocului", în *Tribuna economică*, nr. 17/27.04.1990.

Friedman, M., Interviu asupra problemelor legate de instituirea pieței libere a României), în *România liberă* din 10, 11 şi 12 aprilie 1990.

Galbraith, J.K., "De ce dreapta n-are dreptate", *Alternative '90*, nr. 3/25 februarie 1990, p. 30-31.

Galbraith, J.K., "Statul-providență şi schimbările din Europa de Est", *Alternative '90*, nr. 13-14/iulie 1990, p. 13-14.

Gadzinowski, P., "Implicațiile «terapiei de şoc»", *Adevărul*, nr. 113/11.05.1990.

Ionescu, C., "Variante şi condiționări pentru evitarea crahului economic", *Libertatea*, nr. 123/19.05.1990.

Ionescu, L., "Economia românească şi «creanga de aur»", *Alternative '90*, nr. 5/1990, p. 8-10.

Ionescu, L., "Tentația extremelor", *Alternative '90*, nr. 6/1990.

Jaspers, K., "Objectif: liberté", *Temps nouveaux*, nr. 6/1990.

Jinga, V., *Moneda şi problemele contemporane*, Editura "Dacia", Cluj-Napoca, 1990, p. 198.

Kirițescu, C., *Relații valutar-financiare internaționale*, Editura Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1978.

Komarek, V., “De ce ne preocupă pierderea euforiei”, *Dimineața*, nr. 157/24 octombrie 1990.

Leontieff, V., “Să dezlegăm oamenilor mâinile”, *Alternative ’90*, nr. 13-14/iulie 1990, p. 14-15.

Lupu, V., “Drumul spre economia de piață”, *Tineretul liber*, nr. 126/23.05.1990.

Maltin, A., “Un argent qui ne pèse pas lourd”, *Temps nouveaux*, nr. 8/1990, p. 28-29.

Mihăilescu, A., “Problema prețurilor în fața unei opțiuni”, *Libertatea*, nr. 88/5.04.1990, 89/6.04.1990.

Moldovan, R., *Studii de istorie economică*, Editura Academiei RSR, Bucureşti, 1983, p. 153.

Moldovan, R.; Niculescu, C., *Codul legislației prețurilor*, Bucureşti, 1945.

Negoiță, V. (trad.), “Privatizarea în Europa de Est”, *Tribuna economică*, nr. 20/1990.

Nersessiants, V., “Capitalisme, Socialisme, Postsocialisme; Le system administratif dirigiste a usurpé la proprieté sociale. Comment la restituer au peuple?”, *Temps nouveaux*, nr. 12/1990.

Neskanen, W., “Fără economie de piață nu există democrație”, *Economistul*, nr. 4/1990.

Rugină, A., “Un «miracol economic» în România este încă posibil! Un plan de refacere şi stabilizare economică şi financiară”, *Dimineața*, nr. 49/1990 şi nr. 52/1990.

Stoleru, L., “Reforma CAER”, *România liberă* din 13, 14, 20 şi 21 iunie 1990.

Stoleru, L., “Tranziția plan-piață”, *România liberă* din 15, 16, 17, 18, 20 şi 21 februarie 1990.

Takamiya, S., “Caracteristici ale conducerii întreprinderilor japoneze şi tendințele ei recente”, în *Probleme actuale ale conducerii întreprinderii*, Editura Politică, Bucureşti, 1973.

Voznesenski, A., “Guvernul sovietic are nevoie de sprijinul poporului”, *Azi*, nr. 30/19 mai 1990.

***, “Teoria ciclurilor lui Hayek”, în *Revue d’études comparatives est-ouest*, vol. 17, 1986, nr. 2.

***, “Cehoslovacia - Programul minimal al guvernului”, *Tribuna economică*, nr. 17/22.04.1990.

***, “Cehoslovacia: două concepții despre reforma economică”, *Dimineața*, nr. 103/22.06.1990.

***, “Iugoslavia: cea de-a doua etapă a reformei economice şi sociale”, *Tineretul liber*, nr. 153/16.06.1990.

***, Interviu cu Vasile Vieriță, *Economistul*, nr. 18/28.08.1990.

***, “Pericolul jumătăților de măsură”, declarație a lui Michel Camdessus, *România liberă*, nr. 101/22.04.1990.

***, “Tranziția la economia de piață”, *Caiet de lucru*, nr. 2/1990, Institutul de Finanțe, Prețuri și Probleme Valutare.

***, *Schița privind strategia înfăptuirii economiei de piață în România*, mai 1990.

***, *Propuneri privind fundamentarea unui nou sistem de prețuri, corespunzător condițiilor trecerii la economia de piață*, Ministerul Finanțelor, Departamentul pentru Prețuri, aprilie 1990.

NOTĂ: Au mai fost consultate materialele apărute în publicațiile Institutului Național de Cercetări Economice, Tribuna economică ș.a.; au fost folosite punctele de vedere exprimate în dezbaterile care au avut loc la Ministerul Finanțelor, Departamentul pentru Prețuri, INCE, Institutul de Finanțe, Prețuri și Probleme Valutare ș.a.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 11-12/1991

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

PUNCTE DE VEDERE

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII

Considerații asupra necesității unui nou sistem de pensii în țara noastră (Camelia GHEORGHE) 321

DOCUMENTAR

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Clauza națiunii celei mai favorizate (Valeriu VELCIU)..... 327

FINANȚE INTERNAȚIONALE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Noi reglementări valutare în URSS 342

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

Teleroboții (Luoana DULGHERU) 350

INFORMARE FAPTICĂ, nr. 1/1991

Canada - principalii indicatori economico-financiari, 1970-1989 353

CORESPONDENȚE INTERNAȚIONALE

Camera economică federală a Austriei şi Biroul Comercial al Ambasadei Austriei la Bucureşti

Principii ale economiei de piață 357

INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII

CONSIDERAȚII ASUPRA NECESITĂȚII UNUI NOU SISTEM DE PENSII ÎN ȚARA NOASTRĂ

Camelia GHEORGHE

Trecerea României la economia de piață are drept consecință imediată acutizarea costului social pe care-l suportă şi-l va suporta, cu destulă greutate, populația țării. Stagflația şi şomajul vor afecta veniturile unor categorii largi de cetățeni. Pe de altă parte, penuria de obiective ultime a dispărut, în locul acesteia afirmându-se o adevărată revoluție a aspirațiilor, dorința de mai bine, de ordine în toate, de libertate. Acestei stări de fapt, de greutăți financiare şi idealuri demult râvnite, trebuie să-i răspundă emulația legislativă fără precedent din țara noastră prin statuarea unei protecții sociale afective. Crearea unui sistem de protecție socială trebuie să aibă în vedere toate categoriile socioprofesionale ale populației, dar să acorde mai multă atenție celor care au mai acută nevoie de a fi protejați: copiii orfani, handicapații, oamenii în vârstă neajutorați şi, nu în ultimul rând, pensionarii, al căror nivel de trai a avut şi va avea mult de suferit după dobândirea acestui statut.

Legislația de până acum în domeniul asigurărilor sociale a afectat, cu toate corectivele aduse după Revoluție, într-un mod inadmisibil calitatea acestor servicii, beneficiarii acestor prestații. La aceasta se adaugă un sistem organizatoric greoi, Inflexibil şi inoportun în condițiile de azi, precum şi unele de ordin economic, care au dus de multe ori la îndeplinirea scopului pentru care serviciile de asigurări sociale au fost create.

Deşi sistemul legislativ ce reglementează acest domeniu are o serie întreagă de neajunsuri, în părțile lui bune nu a fost respectat. Să ne amintim, de exemplu doar faptul că pensionarii internați în căminele de bătrâni şi pensionarii trebuiau să contribuie, conform legii, cu 50% din pensie pentru întreținerea lor în aceste instituții. Dar o serie de anchete desfăşurate recent în aceste locuri au dovedit faptul că legea a fost voit eludată, aceştia trebuind să contribuie cu întreaga lor pensie. Un alt exemplu îl constituie ergoterapia, ca metodă de tratament prin muncă

pentru prevenirea şi întârzierea proceselor degenerative la bătrânii pensionari din cămine. Conform legii, aceştia aveau, dreptul la o cotă de aproximativ 30% din valoarea muncii efectuate, în cazul în care obțineau rezultate bune. Dar această sumă de bani nu a fost acordată. Tot legea prevedea pentru asistența continuă a pensionarului un supliment bănesc la pensie de 300 lei lunar, dar nu se cunosc decât cazuri sporadice în care acesta a fost primit de cel în cauză. Şi, dacă aceasta a fost situația în cazul pensionarilor de asigurări sociale de stat, ne putem închipui cu ușurința starea total necorespunzătoare în care s-au aflat pensionarii CAP sau cel cu gospodărie individuală din zonele necooperativizate.

Se ştie că bugetul asigurărilor sociale face parte din bugetul administrației centrale. Datorită acestei situații, veniturile primului buget se adaugă la veniturile bugetului de stat, cheltuielile destinate asigurărilor sociale apar ca fiind acoperite tot de bugetul administrației centrale, iar excedentul din execuție – când se creează – este utilizat în finanțarea altor nevoi ale economiei naționale. De la înființarea sa, cu excepția perioadei 1970-1975, bugetul asigurărilor sociale a fost, până în 1980 inclusiv, permanent excedentar. Ca urmare a majorării pensiilor, a unor măsuri legislative din domeniul celorlalte prestații de asigurări sociale luate după Revoluție, în anul 1989, bugetul a fost deficitar, dezechilibrul agravându-se în 1990. Aceste deficite ar fi putut fi lesne acoperite de excedentele din execuție anilor trecuți, în cazul în care bugetul asigurărilor sociale de stat ar fi avut autonomie în gestionarea fondurilor sale. De asemenea, excedentele – în afara de partea ținută "de rezervă" pentru acoperirea cheltuielilor bugetare – ar fi putut fi folosite şi în alte scopuri: suplimente pentru cei a căror pensie este apropiată de pensia minimă, donații pentru căminele de bătrâni şi pensionari sau pentru căminele de handicapați cu handicap sever, cumpărarea de proteze şi aparate protetice, trimiterea gratuită la tratament a pensionarilor care suferă de diferite afecțiuni etc.

Ca atare, se impune desprinderea bugetului asigurărilor sociale de stat din bugetul administrației centrale şi acordarea autonomiei, în vederea unei mai bune gospodăriri a fondului şi a restabilirii echilibrului bugetar între venituri şi cheltuieli.

Pentru funcționarea independentă a bugetului asigurărilor sociale de stat este necesară, de asemenea, integrarea fondului pentru pensia suplimentară în acesta. Înființarea unei Case generale autonome de stat pentru securitate socială, care să administreze un buget propriu pentru asigurările sociale de stat este şi ea deosebit de oportună în actualele

condiții. Se poate pune problema chiar a desprinderii însăşi a fondurilor destinate pensiilor din bugetul asigurărilor sociale şi înființării unui organism capabil să le dirijeze în sensul dorit de beneficiarii acestora. În acest context, bugetul de stat ar trebui doar să subvenționeze bugetul de asigurări sociale pentru completarea veniturilor acestuia, în cazul apariției unor deficite nedorite.

Schemele de pensii din țara noastră au un grad ridicat de cuprindere, calculele arătând că, la nivelul anului 1990, din 100 de persoane de 60 de ani şi peste, 73 de persoane făceau parte din sistemele de pensionare pentru munca depusă şi limită de vârstă. Deşi din acest punct de vedere depăşim nivelul mondial de 67% al gradului de cuprindere, în condițiile trecerii la economia de piață, ale privatizării şi dorinței de realizare a unei protecții integrale, este necesară cuprinderea în schemele de pensionare şi a altor categorii de populație, în afara celor incluse până acum. Este vorba, în primul rând, de liber profesionişti, al căror număr va spori de la un an la altul. De asemenea, avem în vedere posibilitatea obținerii unei pensii de asigurări sociale – prin contribuție voluntară – de către femeile casnice sau de către persoanele inactive ce îngrijesc un handicapat. În anumite condiții, ar putea beneficia de pensie de uriaş şi bărbații văduvi aliați în întreținerea soției decedate. Cuprinderea acestor categorii de populație în schemele de pensionare presupuneau atât reorganizarea sistemului național existent de pensii ci, în special, crearea unui sistem nou, concurențial, care să includă diferite scheme de pensii private, coexistente cu cea națională[1]. În acest caz, cetățenii ar avea posibilitatea să se afilieze la mai multe sisteme de pensii şi să renunțe la altele care nu li se par convenabile. Ar avea loc o selecție a schemelor de pensionare şi ar constitui o cale prin care nivelul de trai de dinaintea pensionării nu ar fi afectat în măsura în care este acum. De asemenea, sistemul nou de pensii ar avea un caracter mai comprehensiv.

---

[1] Conform *Statistical Yearbook of the Social Insurance Institution* Helsinki, 1987, în Finlanda există în domeniul pensiilor un adevărat sistem concurențial, alcătuit din:

a) sistemele proprii de pensionare (Schema națională de pensii; pensii ocupaționale din sectorul privat; din sistemul Ministerului de Finanțe; din sistemul autorităților locale; Actul de pensii Seamen; Sistemul de pensii din Insulele Aland; pensiile acordate de Banca Postipankki etc.);

b) sisteme speciale de pensionare (Actul de asigurare împotriva riscurilor industriale; Actul de asigurare a lui Third-Party Motor; schema-de pensionare pentru fermieri etc.)

c) sistemul voluntar de pensii (Schema de pensii adiționale ale sectorului ocupațional privat; schema de pensii plătite de fundații ale sectorului privat, bisericii evanghelice luterane, bisericii ortodoxe etc.).

Crearea, însă, a unui asemenea sistem presupune modificarea a o serie întreagă de condiții stipulate de legea actuală în vederea obținerii dreptului de pensie. Una din condițiile la care, după părerea noastră, ar trebui să se renunțe ar fi cea a vechimii minime în muncă, în locul ei luându-se în considerare perioada de afiliere și contribuție (cuantumul contribuției) la sistemul de asigurări sociale respectiv, așa cum prevede legislația țărilor occidentale. Vechimea în muncă, ar putea, eventual, să diferențieze cuantumul pensiei, dar nu să constituie o condiție *sine-qua-non* a obținerii dreptului la pensie, mai ales în condițiile viitoare de accentuare a șomajului, de ocupare cu timp parțial, de fluctuație pe piața muncii. Și, tot ca argument, să ne amintim cum se calcula vechimea în muncă la pensionarii CAP: 280 de zile calendaristice lucrate constituiau un an vechime; în cazul în care cooperatorul ar fi lucrat câteva zile mai puțin, din motive independente de el, ar fi pierdut la vechime acel an; așa se explică și numărul mare de pensionari CAP cu pensie pentru limită de vârstă și vechime incompletă. Noua lege ar putea statua condiția perioadei minime de afiliere, numărul și mărirea cotizațiilor necesare a fi depuse într-un an fiscal, cu posibilitatea pentru persoana cotizantă de a contribui cu un număr mai mare de cotizații anual. Aceasta ar duce la flexibilizarea modalităților de retragere din activitate, oferindu-i fiecărui lucrător posibilități sporite de a-și decide reducerea sau încetarea activității sale, dar și libertatea de acțiune a întreprinderilor, a celor ce gestionează schemele de pensionare ca, în funcție de interesele societății, să stimuleze continuarea activității în unele domenii sau reducerea ei.

De asemenea, am propune renunțarea la condiția numărului anilor de căsătorie pentru obținerea pensiei de urmaș, în cazul văduvelor care au împlinit 50 de ani și au cel puțin un copil în întreținere. Urmând exemplul multor state occidentale, pensia de orfan am propune să se acorde până la 18 ani (25 de ani în cazul continuării studiilor).

Modul de calculare a pensiilor este perimat, trebuind a fi înlocuit cu unul nou, adaptat condițiilor actuale prin care trece țara noastră. Astfel, a lua în considerare salariul mediu al celor mai buni 5 ani consecutivi din ultimii zece ani de dinaintea pensionării apare cel puțin aberant, în condițiile liberalizării actuale a prețurilor și accentuării inflației. Mai oportună ar fi calcularea pensiei ocupaționale pe baza salariului mediu lunar al ultimelor 12 luni[1], nivelul pensiilor trebuind să fie "corectat" prin indexarea la indicele

[1] Un mod original de calcul al pensiei îl întâlnim în Italia și Portugalia, unde pensia de bătrânețe se calculează aplicând 2% din salariul mediu al ultimilor 5 ani, multiplicat cu

costului vieții, de exemplu, de asemenea, nu se explică calcularea pensiei de urmaş prin aplicarea unui anumit procent la pensia de invaliditate de gradul 1, în cazul în care decedatul nu ar fi împlinit vârsta de pensionare. Logică este luarea în considerare ori a pensiei de bătrânețe, ori a salariului mediu, mai ales în cazul decesului datorat unui accident de muncă sau boli profesionale.

De asemenea, la calculul pensiei ar putea să fie luate în considerare şi anumite suplimente băneşti ce ar urma să fie acordate sau nu, de la caz la caz: suplimente adăugate pensiei de bătrânețe sau invaliditate pentru fiecare dintre copiii aflați în întreținere (în cazul familiilor cu mari greutăți financiare), alocații similare celor de tip "means-test" (dovada pauperității) acordate în unele țări dezvoltate (pentru cei care se dovedesc a trăi sub un minim social recunoscut), alocații pentru casă, suplimente pentru îngrijirea continuă a pensionarului (care să fie acordate efectiv şi nu doar stipulat de lege), sume de bani pentru reabilitare şi instruire educațională (pentru pensionarii de urmaş, în cazul în care, dobândind această calitate, nu se pot întreține doar cu pensia, solicitând ajutoare băneşti pentru calificarea într-o meserie şi angajarea, în urma cursurilor de pregătire vocațională, într-o activitate remunerată etc.

După cum am mai menționat, anii 1989 şi 1930 s-au încheiat cu mari deficite bugetare (1.738,6 milioane lei, respectiv 10.659,9 milioane lei), în condițiile în care fondul de pensii a fost inadecvat asigurării cerințelor unui minim de trai şi în care rata de înlocuire a salariului de către pensie a fost critică la multe categorii de pensionari (în special la meşteşugarii cooperatori şi la țărani).

Astfel, ca urmare a calculelor noastre efectuate în luna august a anului 1990, pentru o pensie necesară asigurării minimului de trai de 1.000 lei[1], fondul de pensii al anului 1990 ar fi trebuit să fie cu 6,7 miliarde lei mai mare. Desigur că suma este foarte mare şi ajunge la valori agravante după noiembrie 1990, când a avut loc prima liberalizare a prețurilor şi când pentru lunile noiembrie şi decembrie ar fi trebuit să se ia în considerare un alt nivel al pensiei, superior celui de 1.000 lei, pentru asigurarea minimului de trai. Sumele suplimentare ar putea fi acoperite tocmai prin crearea acelui sistem

---

numărul anilor de cotizație. Este o soluție care, numai şi ca variantă metodologică, ar fi util de a fi luată în considerare şi discutată.

[1] Pensia corespunzătoare minimului de trai pentru categoria socială a pensionarilor a fost determinată prin metoda normativă şi publicată în *Studii şi cercetări*, nr. 4/1990, p. 88-90. Autori: Maria Molnar şi Maria Poenaru.

concurențial de pensii private, prin autonomia bugetului de asigurări sociale şi o mai bună gestionare a fondurilor acestuia, prin multiplicarea, în general, a resurselor de finanțare a fondului de pensii (contribuția salariaților în vederea completării cotelor de asigurări sociale plătite de unități, donații ale organizațiilor filantropice, contribuții ale sindicatelor etc.).

În vederea contracarării efectelor antrenate de liberalizarea prețurilor, Guvernul a luat o serie de măsuri pentru protecția socială a populației, inclusiv a pensionarilor. Astfel, conform Hotărârii Guvernului nr. 1109/1990, pensionarii de asigurări sociale de stat şi pensionarii IOVR beneficiază de 400 de lei compensație, ce se adaugă la pensia acestora. Considerând că țărănimea ar putea să-şi asigure din producția proprie majoritatea produselor alimentare specificate în anexa 5 la amintita Hotărâre pentru care s-a stabilit compensația (în afară de orez şi zahăr), nu se justifică în niciun fel neacordarea acesteia, într-o proporție corespunzătoare, pentru celelalte produse (medicamente şi vată medicinală, săpun, detergenți, articole pentru nou-născuți şi copii), cunoscut fiind faptul că țăranii pensionari nu beneficiază de compensația de 400 lei, fiind în continuare cea mai discriminată categorie socioprofesională. Cu o pensie medie de 517 lei pentru pensionarii CAP şi 128 lei pentru țăranii pensionari cu gospodării individuale (la nivelul anului 1990), cu o rată de înlocuire a venitului de către pensie de 13%, respectiv 6,5%, cu un sistem foarte sever de condiționare a dreptului la pensie şi de decontări a contribuției la pensii, lipsiți şi de cei 400 lei compensație, țăranii continuă să ocupe una dintre cele mai dezavantajate poziții în societate. Este imperios necesară crearea unui sistem unitar de pensii, atât pentru membrii CAP, cât şi pentru țăranii cu gospodării individuale, la nivelul şi în condițiile existente – sau care se vor adopta în viitor – pentru ceilalți lucrători din economia țării.

În contextul pregătirii unei noi legislații a pensiilor, trebuie avută în vedere o protecție socială integratoare, care să cuprindă toate categoriile socioprofesionale, cu probleme şi aspirațiile lor specifice.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CLAUZA NAȚIUNII CELEI MAI FAVORIZATE

Valeriu VELCIU

1. Clauza națiunii celei mai favorizate în relațiile economice internaționale

1.1. Definiție, domenii de aplicare, importanță

Acordurile internaționale cuprind o serie de prevederi specifice care reglementează anumite aspecte ale relațiilor dintre părțile contractante în diverse domenii de interes reciproc.

Una din prevederile esențiale ale tratatelor economice internaționale este cea referitoare la acordarea tratamentului națiunii celei mai favorizate.

1.1.1. Definiție

Clauza națiunii celei mai favorizate reprezintă prevederea înscrisă în tratatele sau convențiile internaționale (tratate de comerț și navigație internaționale sau acorduri comerciale și de plăți) prin care părțile[1] se obligă să-și acorde reciproc toate avantajele pe care le-au acordat sau le vor acorda unor terțe state într-un domeniu al relațiilor lor comerciale.

1.1.2. Domenii de aplicare

Domenii de aplicare: tarife vamale la import, export și tranzit; eliberarea licențelor de export, import și tranzit de mărfuri, transporturi, în general (aerian, feroviar, fluvial intern și în special maritim), regimul porturilor maritime și tratamentul mijloacelor de transport străine (aeronave, trenuri, autovehicule și, în special nave maritime); regimul juridic ai agenților

---

[1] Două sau nai multe state sau entități abilitate de statele membre conform dreptului internațional (statele membre ale CEE au transferat Comunității prerogativele privind politica comercială, ele neputând acorda sau beneficia separat de tratamentul națiunii celei mai favorizate, ci numai printr-o hotărâre adoptată la nivel comunitar).

şi reprezentanţelor comerciale şi al persoanelor fizice şi juridice străine care exercită fapte de comerţ pe teritoriul altei ţări; drepturile de proprietate intelectuală (industrială, artistică) etc.

Spre deosebire de practica convenţională anterioară, în prezent Clauza se aplică în domenii tot mai diverse, în special economice, putând fi evidenţiate în acest sens prevederile cuprinse în acordurile încheiate de România privind cooperarea economică, industrială, tehnică şi ştiinţifică.

Legat de prevederile privind acordarea tratamentului naţiunii celei mai favorizate, în unele tratate, în special cu referire la situaţia juridică a străinilor şi la sfera transporturilor, se utilizează şi clauza tratamentului naţional[1], pentru evitarea situaţiei în care toţi străinii ar fi trataţi la fel pe teritoriul statului concedent, dar în condiţii defavorabile faţă de cetăţenii statului respectiv.

1.1.3. Importanţa CLAUZEI în relaţiile economice internaţionale

Utilizarea frecventă a Clauzei în tratatele de comerţ internaţional rezultă din faptul că ea dă expresie, în domeniul comercial, principiului egalităţii statelor, principiu fundamental al dreptului internaţional public.

Clauza trebuie privită ca un mijloc de promovare a egalităţii şi nediscriminării statelor, ca o modalitate de aplicare “de facto” a egalităţii “de jure”.

Funcţia pe care Clauza o îndeplineşte în comerţul internaţional este de permanentizare a egalităţii fundamentale, fără discriminare, între state interesate, prin: asigurarea unor condiţii de concurenţă egale pe pieţele statelor care acordă tratamentul pentru toţi exportatorii statelor beneficiare; garantarea unei mai mari stabilităţi a comerţului (evitându-se modificarea bruscă a condiţiilor de acces pe o piaţă); diminuarea importanţei demonstrării originii mărfurilor (condiţiile de acces fiind aceleaşi, indiferent de ţara beneficiară, exportatoare).

Complexitatea relaţiilor economice contemporane, accentuarea interdependenţelor politice, culturale, dar mai ales economice dintre statele lumii au determinat multiple încercări, în special în ultimele două decenii, de instituţionalizare a Clauzei, urmărindu-se găsirea unor elemente specifice, codificabile, rezultate din practica convenţională a statelor.

---

[1] Prin clauza tratamentului naţional (sau principiul posibilităţilor egale) părţile se obligă să acorde persoanelor fizice sau juridice, ale unui stat semnatar, care exercită fapte de comerţ pe teritoriul celuilalt stat semnatar aceleaşi drepturi şi obligaţii în materie economică ca şi naţionalilor.

Datorită mai multor divergențe privind excepțiile[1] cu privire la acordarea Clauzei, nu s-a reuşit până în prezent încheierea unei convenții internaționale în materie de Clauză, cu toate eforturile făcute de Comisia de Drepturi Internaționale a ONU[2]).

Element stabilizator, acționând pentru eliminarea protecționismului şi inechității din comerțul internațional, Clauza națiunii celei mai favorizate se constituie într-un important factor al eforturilor pentru instaurarea unei noi ordini economice în relațiile internaționale.

1.2. Forme ale Clauzei națiunii celei mai favorizate

Clasificarea formelor în care a fost utilizată Clauza în practica tratatelor comerciale internaționale ale statelor se poate face după mai multe criterii. Întâlnim, astfel, următoarele forme:

- *Clauze condiționate şi necondiționate*, după cum acordarea tratamentului este legată sau nu de acordarea unor compensații. Forma necondiționată extinde automat statului beneficiar avantajele acordate statului favorizat, fără a presupune acordarea prealabilă sau ulterioară a unor contraprestații, chiar dacă avantajele respective au fost acordate condiționat de anumite compensații.

Clauza în forma condiționată presupune renegocierea condițiilor tratatului ori de câte ori Se acordă noi avantaje altui terț[3].

- *Clauze unilaterale bilaterale sau multilaterale*, după numărul statelor care, în cadrul aceluiaşi tratat, îşi asumă obligația de a-şi acorda reciproc tratamentul națiunii celei mai favorizate.

Clauza unilaterală prevede obligația unui stat de a acorda avantaje unuia sau mai multor state, fără reciprocitate din partea acestora.

Această formă a fost practicată, în special, prin impunerea şi de către statele învingătoare statelor învinse, în urma unor războaie din sec. XVII-XVIII sau la terminarea primului război mondial.

De asemenea, unilaterală este acordarea Clauzei în domenii în care statul beneficiar nu este în măsură să acorde reciprocitate (tratamentul acordat navelor unui stat fără litoral).

Clauza bilaterală este forma obişnuită de acordare reciprocă, de către două state, a tratamentului națiunii celei mai favorizate.

---

[1] În special exceptarea avantajelor acordate în cadrul uniunilor vamale şi a zonelor de liber schimb.

[2] Rapoartele CDI, E. Uster (1969-1976) şi O. Uşakov (1977-1979).

[3] În acest caz tratatul respectiv prezintă elementele unui “pactum de contrahende”.

Clauza multilaterală este forma prin care mai multe state se obligă, prin acelaşi tratat, să-şi acorde tratamentul naţiunii celei mai favorizate. În majoritatea cazurilor, acordarea Clauzei multilaterale este menţionată expres şi în tratate bilaterale, prin care părţile contractante ale acordului multilateral stipulează aplicarea prevederilor acestuia.

Este interesant de observat că, în baza unui tratat bilateral, se pot obţine avantajele dintr-un tratat multilateral, încheiat de statul concedent cu state terţe.

Clauza multilaterală, instituită în 1947 prin prevederile GATT, diferă mult de clauza bilaterală, deoarece, aşa cum arăta E. Ustor în cel de-al doilea raport al CDI privind Clauza, "caracterul multilateral al acordului în materie tarifară înseamnă mai mult decât simpla sumă a concesiilor bilaterale".

- *Clauze generale specializate*, clasificate după domeniile la care se aplică.

Clauza generală se referă la ansamblul relaţiilor dintre părţi (fără a cuprinde chiar "toate" aceste relaţii, ea se referă la toate relaţiile din mai multe domenii – de exemplu, comerţul şi navigaţia).

Clauza specializată se referă strict la un domeniu al relaţiilor dintre părţile contractante (cel mai frecvent la regimul navelor maritime în porturile părţilor).

1.3. Consideraţii juridice

Subiectele raporturilor juridice rezultate din acordarea tratamentului naţiunii celei mai favorizate sunt statul care acordă tratamentul (concedent sau promitent), statul beneficiar şi statul favorizat (statul terţ).

În cazul Pieţei comune subiectul de drept care acordă sau beneficiază de Clauză nu poate fi un stat membru, ci entitatea (Comunitatea) abilitată de statele membre conform dreptului internaţional (vezi 1.1. - definiţia clauzei).

Raporturile juridice care se stabilesc prin acordarea Clauzei sunt: raportul juridic de bază, stabilit între statul care acordă tratamentul şi statul beneficiar şi raportul juridic de referinţă, stabilit între statul concedent şi statul favorizat. Deoarece raportul de referinţă poate lua naştere înainte sau ulterior raportului de bază (având în vedere că se garantează avantaje ce se acordă sau se vor acorda unui terţ) este evident că între statul beneficiar şi statul terţ, favorizat, nu există niciun raport juridic.

Obiectul juridic al Clauzei îi reprezintă atât angajamentul asumat de statul concedent de a acorda tratamentul națiunii celei mai favorizate, cât şi dreptul corelativ al statului beneficiar de a beneficia de acest angajament. (Acest drept are caracter convențional, neexistând obligația cutumiară de acordare a Clauzei, aceasta constituind o expresie a suveranității statelor).

Obiectul acestui angajament este un obiect variabil, acesta rezultând din faptul că tratamentul acordat este fluctuant, funcție de raportul de referință care poate fi compus din mai multe raporturi juridice succesive, încheiate de statul concedent cu mai multe state favorizate.

Referitor la *natura juridică* a Clauzei s-au formulat numeroase teorii, încercându-se abordarea acesteia, fie ca o excepție de la regula "pacta teriis nec nocent, nec prosunt"[1], (efectul relativ al tratatelor), fie ca o "normă în alb" (stipulație pentru altul), fie ca o tehnică de adaptare a tratatelor la schimbarea circumstanțelor, fie ca o "dispoziție convențională relativă", fie ca o "instituție a dreptului convențional" (opinie adoptată în literatura noastră de specialitate).

1.4. Istoric. Instituționalizarea clauzei multilaterale (GATT)

1.4.1. Primele atestări ale utilizării Clauzei în comerțul internațional

Primele atestări ale utilizării Clauzei în comerțul internațional datează din sec. XII, XIII, citându-se tratatele încheiate de Franța cu prinții arabi, prin care aceştia din urmă acordau francezilor, unilateral, tratamentul acordat oraşelor italiene.

Forma bilaterală este consemnată în anul 1417, în tratatul încheiat între Anglia şi Burgundia în sec. XV-XVIII este predominantă, totuşi, forma unilaterală, practicată, în special, ca un tratament impus prin tratatele de pace (capitulații etc.) de către statele învingătoare, în calitate de beneficiare, statelor învinse, în calitate de concedenți, ca urmare a războaielor desfăşurate în această epocă.

În formulări apropiate celor contemporane, Clauza apare frecvent stipulată în tratatele comerciale din sec. XVIII-XIX (specifică fiind stipularea în tratat şi a numelor statelor terțe favorizate).

---

[1] Regulă de drept internațional cu sensul: "tratatele nu pot aduce terților nici prejudicii nici foloase" cu rol de a proteja suveranitatea şi egalitatea statelor privind asumarea de angajamente internaționale. Este stipulată şi în Convenția de la Viena cu privire la tratatele internaționale (1969).

Apariția formei condiționate este semnalată în unele tratate încheiate între țări europene până în 1860 (când prin tratatul Chevalier-Cohlen, încheiat între Franța şi Anglia, se revine la forma necondiționată a Clauzei).

Forma condiționată a fost folosită intens de către SUA, începând din 1778 (tratatul de comerț cu Franța), până în 1923, când se revine la utilizarea clauzei necondiționate (tratatul de comerț cu Germania).

După terminarea primului război mondial, prin tratatele de pace încheiate, se utilizează din nou forma unilaterală a Clauzei, impusă de statele aliate, învingătoare.

După cel de al doilea război mondial, se extind preocupările pentru acordarea Clauzei pe o bază multilaterală, având în vedere experiența interbelică, perioada în care statele care îşi acordau Clauza pe baze bilaterale manifestau rețineri în privința avantajelor stipulate, de acestea putând beneficia un număr tot mai mare de state, pe măsura încheierii de noi tratate[1].

Acest deziderat a fost realizat prin încheierea, în 1947, a Acordului General pentru Tarife şi Comerț (GATT), pe baza căruia toate statele membre îşi acordă reciproc clauza națiunii celei mai favorizate.

1.4.2. Acordul General pentru Tarife şi comerț şi clauza națiunii celei mai favorizate

În perioada imediat următoare celui de al doilea război mondial, pentru crearea unui climat favorabil desfăşurării relațiilor economice internaționale, sub egida ONU s-a format o comisie cu sarcina de a acționa pentru crearea unui organism internațional specializat, care să acționeze pentru eliminarea tuturor obstacolelor şi restricțiilor din calea comerțului mondial.

Întrunite la Geneva în octombrie 1947, cele 23 de state reprezentate în comisie (printre care şi SUA) au consemnat rezultatele primelor negocieri tarifare în Acordul General pentru Tarife şi Comerț[2] (GATT), baza juridică a concesiilor convenite şi a unor reguli privind desfăşurarea schimburilor comerciale internaționale ale țărilor semnatare.

Sarcina comisiei privind crearea Organizației internaționale a comerțului a eşuat prin refuzul SUA, în 1948, de a ratifica documentul privind principiile de funcționare a organizației (Carta de la Havana).

---

[1] Robert Riedl, un cunoscut expert în materie de Clauză, compara această reținere cu situația unui individ care nu mai îndrăznește să-şi invite un prieten la masă, temându-se să nu fie invadat de toate cunoştințele sale.

[2] Acordul a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1948.

În aceste condiții, GATT, conceput ca un acord în cadrul proiectatei organizații internaționale a comerțului, a rămas în vigoare, fără a avea statutul juridic de organizație internațională ce constituie un tratat multilateral interguvernamental, prin care statele membre se obligă să reducă, să elimine sau să consolideze taxele vamale şi să înlăture restricțiile cantitative sau de orice altă natură din calea schimburilor comerciale reciproce.

Principiul fundamental, în jurul căruia se poate spune că este construit întregul Acord, este principiul egalității şi nediscriminării în relațiile comerciale dintre părțile contractante, el fiind materializat în obligația privind acordarea reciprocă atât a tratamentului națiunii celei mai favorizate (în formă necondiționată), cât şi a tratamentului național în materie de impozite şi reglementări interne.

Astfel, art. I, pct. 1 al Acordului prevede:

"Orice avantaje, favoruri, privilegii sau imunități, acordate de către o parte contractantă pentru un produs originar sau având ca destinație orice altă țară, vor fi extinse imediat şi necondiționat asupra oricărui produs similar, originar din/sau având ca destinație teritoriul tuturor celorlalte părți contractante. Această dispoziție priveşte taxele vamale şi impunerile de orice altă natură percepute la import sau la export, sau cu ocazia importului, ca şi acelea care afectează transferurile internaționale de fonduri, efectuate cu prilejul plăților importurilor sau exporturilor, modul de percepere a acestor taxe şi impuneri, ansamblul reglementărilor şi al formalităților aferente la importuri sau la exporturi, ca şi toate problemele care fac obiectul paragrafelor 2 şi 4 ale art. III".

Referitor la acordarea tratamentului național, pentru evitarea limitării importurilor prin mijloace fiscale, de altă natură decât tarifare, art. III din GATT prevede ca impozitele interne pe circulația mărfurilor, precum şi orice alte taxe, să fie egale cu cele aplicate produselor similare din producția internă.

În acord sunt prevăzute, însă şi o serie de derogări[1] de la principiul Clauzei națiunii celei mai favorizate, dintre care, pentru scopul acestei

[1] Referitor la acțiunile întreprinse în cadrul acestor derogări de la principiul Clauzei menționați: Sistemul Generalizat de Preferințe CGSP), Protocolul celor 3, Protocolul celor 16, Sistemul Global de Preferințe Comerciale între țările în curs de dezvoltare (SGPC).

1) Sistemul Generalizat de Preferințe, partea a IV-a a GATT, adăugată în 1964 prevede printre altele, angajamentul țărilor dezvoltate de a nu pretinde reciprocitate deplină din partea țărilor în curs de dezvoltare pentru concesiile acordate acestora.

lucrări menționăm doar autorizarea țărilor în curs de dezvoltare membre de a promova măsuri protecționiste pentru protejarea economiei naționale de concurență a țărilor dezvoltate membre şi instituirea Sistemului Generalizat de Preferințe (GSP) nereciproce şi nediscriminatorii în favoarea țărilor în curs de dezvoltare.

Tot pentru scopul acestei lucrări, trebuie menționat şi art. XXXV din GATT, care prevede posibilitatea ca acordul să nu se aplice între două părți contractante dacă una dintre ele nu consimte la această aplicare în momentul aderării uneia dintre ele. (România a uzat de acest articol față de Coreea de Sud, considerând că guvernul de la Seul nu poate acționa în numele statului coreean; de asemenea, SUA au invocat acest articol față de România, motivând cu "legislația americană în vigoare").

Dezvoltarea complexă a economiei şi comerțului mondial, impun existența unor mecanisme şi a unor reguli care să asigure desfăşurarea liberă a schimburilor internaționale, să înlăture tendințele protecționiste şi discriminatorii.

Tot în 1964, la UNCTAD I se lansează ideea creării unui sistem de preferințe pe care țările dezvoltate să le acorde unilateral, nereciproc, țărilor în curs de dezvoltare, fără discriminări. Negocierile s-au încheiat în 1970, Acordul pentru intrarea în vigoare a GSP fiind aprobat de Sesiunea XXV ONU şi inclus în strategia celui de-al doilea Deceniu al Dezvoltării. GATT a acceptat aplicarea GSP în iunie 1971, ca o derogare temporară (10 ani) de la principiul Clauzei. Cu ocazia Rundei Tokyo s-a încheiat un acord ("Clauza de abilitare") care legalizează/acceptă şi permanentizează tratamentul preferențial în favoarea țărilor în curs de dezvoltare. Aplicarea regimului preferențial a fost concepută ca temporară (putând înceta pentru țările care ating anumite niveluri de dezvoltare - aşa-zisul principiu al gradualizării) şi degresivă (datorită scăderii nivelului taxelor în regimul Clauzei, pe baza negocierilor multilaterale).

2) Protocolul celor 3, Protocolul celor 16

GATT a ratificat şi două acorduri preferențiale între țările în curs de dezvoltare Protocolul celor 3 (1968) şi Protocolul celor 16 (1971), (devenit ulterior Protocolul celor 19, în prezent conlucrând însă numai 15 țări), preferințele acordate în cadrul acestor acorduri nefiind extinse asupra celeilalte părți contractante GATT.

3) (SGPC), Sistemul Global de Preferințe Comerciale

Țările în curs de dezvoltare, membre ale Grupului celor 77, au negociat un acord privind acordarea reciprocă de preferințe comerciale globale, fără extinderea acestora asupra țărilor dezvoltate, conform principiilor GATT. Acțiunea, al cărei început a fost marcat prin declarația reuniunii ministeriale a Grupului celor 77 de la New York (1982), a lansat prima rundă de negocieri în mai 1986 în Brazilia, care s-a încheiat în aprilie 1988 la Belgrad, acordul fiind semnat de 46 de țări, printre care şi România.

2. Clauza naţiunii celei mai favorizate în cadrul politicii comerciale a SUA

Încă din secolul al XVIII-lea SUA erau puternic angajate în circuitul economic mondial[1], dar afirmarea ca mare putere economică o vor dobândi în perioada interbelică.

Politica comercială promovată de SUA a exprimat şi a apărat permanent interesele monopolurilor americane atât pe piaţa internă cât şi pe cea externă. Această politică se va accentua în perioada postbelică, SUA devenind puterea economică, financiară, militară nr. 1 a lumii capitaliste, dominând practic economia mondială[2].

SUA exprimă în prezent o poziţie de forţă, care încearcă să ateste ideea că este singurul stat în măsură să arate orientarea ce trebuie urmată. Această poziţie este confirmată şi de iniţiativele SUA în domeniul GATT.

Dată fiind multitudinea de date şi complexitatea politicii comerciale a SUA, vom încerca să subliniem doar acele aspecte care vizează direct sau indirect obiectul prezentei lucrări, chiar dacă criteriul ales nu va conduce la o prezentare omogenă.

2.1. Politica vamală a SUA

SUA s-au numărat printre promotorii unui protecţionism agresiv în relaţiile economice internaţionale, reflectat în primul rând în nivelul ridicat al taxelor vamale.

Baza protecţionismului american a constituit-o un număr de legi promovate în perioada interbelică, legi care s-au menţinut, cu diverse modificări, şi în perioada postbelică, continuând aceeaşi politică protecţionistă şi discriminatorie.

Legea vamală (Tariffs Act) din 1930, completată şi modificată după ultimul război mondial, a menţinut un nivel foarte ridicat al taxelor vamale de import, în special la produsele industriale.

Prin Reciprocal Trade Agreement Act, din 1934, se dă preşedintelui SUA dreptul de a acorda anumite concesii, în special vamale, în schimbul unor concesii similare.

---

[1] În 1778, semnalăm menţinerea clauzei naţiunii celei mai favorizate, în forma condiţionată, în tratatul de comerţ cu Franţa (vezi cap. 1.4.1).

[2] În 1988, SUA deţineau 12% din exportul mondial (322,4 miliarde dolari din 2.686 miliarde dolari total) şi 16,6% din importul mondial (259,5 miliarde dolari din 2.770 miliarde dolari total).

În 1962, legea cu privire la dezvoltarea comerțului exterior (Trade Expansion Act) înlocuiește Reciprocal Trade Agreement Act, dând preşedintelui dreptul de a reduce cu până la 501 taxele vamale de import, în cadrul negocierilor multilaterale în cadrul GATT, această lege constituind baza lansării, de către SUA, a celei de a 6-a runde de negocieri comerciale GATT (Runda Kennedy).

Necesitatea adaptării legislației americane la realitățile economice şi politice contemporane, în special privind schimbarea raportului de forțe în defavoarea SUA, s-a concretizat în Legea Comerțului din 1974 (Trade Act), modificată în 1984 şi 1988.

Prin Legea din 1974 se dădeau preşedintelui SUA[1] atribuții mai largi pentru:

- reducerea, eliminarea sau creşterea (în anumite proporții) a taxelor vamale prevăzute în acordurile comerciale pe care este autorizat să le încheie;
- încheierea de acorduri pentru eliminarea sau ajustarea obstacolelor netarifare;
- încheierea de acorduri pentru asigurarea aprovizionării echitabile a SUA cu produse rare;
- angajarea de concesii comerciale;
- extinderea regimului Clauzei națiunii celei mai favorizate, acordarea de credite Eximbank şi încheierea de acorduri comerciale[2] cu țări fără economie de piață[3] care nu limitează emigrația (amendamentul Jackson-Vanik) (Cap. IV) şi nu sunt restanțiere în rambursarea unor împrumuturi, către SUA. Acordurile cu țările care nu au economie de piață intră în vigoare după ratificarea lor de către Congres;[4]
- acordarea de preferințe tarifare țărilor în curs de dezvoltare (cu excepția țărilor comuniste care nu beneficiază de clauză, nu sunt membre GATT şi FMI, țări în curs de dezvoltare care nu pun în

[1] Atribuțiile preşedintelui au fost lărgite prin modificarea din 1984 şi 1988 ale Legii comerțului SUA din 1974.

[2] Pentru prima oară preşedintele SUA a uzat de aceste prerogative în domeniul comercial, în aprilie 1975 încheind acordul cu România.

[3] Cu excepția Poloniei şi Iugoslaviei care beneficiau deja de Clauză.

[4] În cazul Poloniei şi Iugoslaviei acordarea Clauzei s-a făcut de către guvern (hotărârea fiind luată înainte de 1974). În cazul României, Ungariei şi Chinei hotărârea preşedintelui se ratifică de către Congres pe baza Legii din 1974.

aplicare hotărâri arbitrare în favoarea cetățenilor sau firmelor americane etc.), preşedintele putând suspenda, retrage sau limita acordarea preferințelor pentru o țară sau pentru un produs.

În baza acestei legi, SUA au participat la negocieri comerciale multilaterale GATT/ Runda Tokyo, pe care au inițiat-o împreună cu Japonia şi CEE şi, tot în baza acestei legi, a fost încheiat şi Acordul comercial dintre România şi SUA.

2.1. Politica comercială față de țările care nu au o economie de piață

Politica discriminatorie a SUA față de țările care nu au o economie de piață este o trăsătură caracteristică a relațiilor internaționale americane de la încheierea războiului mondial până în prezent.

Această discriminare se referă atât la activitatea de import cât şi la cea de export.

Astfel, prin Export Control Act, din 1949, se intensifică măsurile de control a exporturilor către țările cu regim comunist, instituite încă din 1948, prin Legea Planului Marshall. Tot în 1949, ia ființă COCOM (Grupul Consultativ pentru coordonarea şi controlul exportului de mărfuri strategice către țările comuniste din Europa).[1]

Prin modificările operate după război într-o serie de legi adoptate în perioada interbelică, s-au creat noi instrumente de discriminare a țărilor comuniste (Trade Reciprocal Agreements Act din 1934, modificată în 1951, 1955 şi 1958; Trading With the Ennemy Act din 1917, îmbunătățită în 1933 şi modificată în 1953 prin crearea Transaction Control Regulations etc.).

SUA au dus, de asemenea, o politică de blocadă față de unele țări comuniste (1950, China; 1960, Cuba) şi de sancțiuni economice (Polonia, URSS).

Export Control Administration va îmbrăca forme noi în 1969, 1979 şi 1980, listele modificându-se anual, SUA impunând aceeaşi politică țărilor occidentale europene, provocând astfel nemulțumirea acestora.

Față de practica contrapartidei şi cea a cursurilor de revenire multiple, din țările comuniste, autoritățile americane au luat permanent o atitudine neconstructivă, arătând că acestea “trebuie considerate ca tranzacții administrate de guverne”.

---

[1] În prezent are 15 membri (Japonia şi țările membre NATO - în afară de Islanda şi Spania).

În rezumat, politica discriminatorie practicată de SUA față de țările cu regim comunist a fost caracterizată prin:

- încheierea de acorduri comerciale şi acordarea Clauzei națiunii celei mai favorizate pe baza prevederilor discriminatorii ale Legii din 1974;
- controlul sever al exporturilor produselor industriale, în special ale tehnicii de vârf (electronica, microelectronică) ca şi al mărfurilor strategice;
- politică de blocadă şi de impunere a unor sancțiuni economice;
- instituirea unei politici "diferențiate" de la țară la țară (comunistă), SUA neabordând o politică "de bloc" în relațiile cu aceste țări.

În noile condiții apărute, în special spre sfârşitul anului 1988, prin puternicul val de schimbări democratice, sociale şi politice din țările Europei de Est, SUA au manifestat tendințe de reorientare a poziției față de acestea, dar continuă, cu aceeaşi reținere specifică, să adopte în continuare un tratament diferențiat de la țară la țară.

Eclectismul legislației americane şi birocrația tipică modului de luare a deciziilor comerciale sunt, alături de elementele generale ale politicii comerciale americane (ce vor fi prezentate mai jos), cauze ale inerției de care dau dovadă SUA şi în înnoirea relațiilor comerciale cu România.

Câteva trăsături generale ale politicii comerciale americane în perioada postbelică:

- se poate spune că SUA nu au o politică comercială în adevăratul înțeles al cuvântului[1]. Au în schimb o multitudine de legi federale şi statale, amendate în mai multe rânduri, revocate şi înnoite succesiv, legi care sunt aplicate comerțului exterior, cu predilecție importului. Comportamentul comercial al SUA reflectă mai degrabă raportul de forțe, al diferitelor grupuri interesate, decât o poziție coerentă, a statului;
- tendința ultimilor ani a condus la etichetarea politici comerciale a SUA ca protecționistă. În dorința de a-şi păstra firma de "țara comerțului liber", SUA au evitat adoptarea în ultimii ani a unor legi (rezoluții introduse în Congres) cu caracter protecționist, în schimb a acționat pe linie administrativă (prin atribuțiile preşedintelui) cu aceleaşi rezultate (acorduri de limitare voluntară a exporturilor de

[1] Dijmărescu, E., *Economia politică a protecționismului american*, Institutul de Economie Mondială, 1983.

produse siderurgice, autoturisme, semiconductori etc.; micşorarea procentului de creştere anuală a cetelor din Acordul textil; instituirea de investigații antidumping pe baze nefondate, conducând la eliminarea de pe piață a exportatorului respectiv, cel puțin pe durata investigației etc.). Explicația intențiilor protecționiste americane constă în faptul că atunci când scade rentabilitatea unei ramuri într-un stat american (fiind amenințate locurile de muncă sau scăderea exporturilor) pentru a nu-şi pierde voturile membrii Congresului dau curs solicitării producătorilor de a fi protejați, neglijând faptul că nu importurile sunt cauza acestor neajunsuri, ci scăderea cererii pe piața mondială prin scăderea competitivității ramurii respective, care urmează a fi înlocuiți de alte ramuri.

– faptul că, în conformitate cu prevederile Constituției americane, competențele în materie de comerț revin Congresului şi nu Administrației a creat şi va crea multe probleme partenerilor comerciali ai SUA, această situație lungind procesul negocierilor şi prezentând riscul inversării deciziilor. În domeniul comercial, se pronunță mai multe organisme adesea contradictoriu, conflictul de competențe fiind transferat frecvent de la un organ la altul (Congresul prin comitetele sale; Administrația prin USTR[1]; Comitetul pentru Comerț Internațional - ITC[2]);

---

[1] USTR - United States Trade Representative.
USTR - Oficiul Reprezentantului pentru Comerț, constituit în 1980 ca organism în cadrul Biroului Executiv al preşedintelui SUA. Are ca principală atribuție aplicarea în practică a politicii comerciale internaționale a SUA, dezvoltarea şi coordonarea acesteia. Deține principalele responsabilități în participarea SUA la negocierile comerciale internaționale (bilaterale sau multilaterale - GATT, UNCTAD).
Reprezentantul pentru comerț al SUA este membru al guvernului şi are rang de ambasador. El este vicepreşedinte al OPIC, membru fără drept de vot al Eximbank, membru al Comitetului Național Consultativ pentru Politică Internațională, Monetară şi Financiară. Are doi adjuncți cu rang de ambasador (unul la Washington, însărcinat cu negocierile în afara GATT şi UNCTAD, cu acestea fiind însărcinat celălalt adjunct aflat la Geneva ca reprezentant SUA la GATT).

[2] ITC - International Trade Commission - Agenție Independentă creată în 1916 (Tarif Commission) şi transformată în 1974. Întocmeşte rapoarte, studii şi recomandări Preşedintelui, Congresului şi altor agenții guvernamentale în domeniul comerțului internațional şi politicii vamale. Legea din 1988 îi dă puteri mai mari, inclusiv dreptul de a refuza informații preşedintelui sau Congresului în cazul unor investigații (Secția 332) fără acordul părților implicate. Conform celor mai recente accepțiuni, prin principiul reciprocității se înțelege acordarea unui tratament de plată egal, în unele cazuri chiar

- legislația este de asemenea contradictorie şi cu multe interpretări generate atât de principiul “common-law”-ului, cât şi coexistența şi aplicarea unor reglementări din anii ‘30, în paralel cu altele din anii ‘80. Aceasta, alături de complicatul proces decizional creează dificultăți în orice negociere sau litigiu cu SUA;
- aplicarea unilaterală a principiului reciprocității care, pornind de la impunerea imaginii (discutabilă) de cea mai liberă piață pentru piața SUA, urmăreşte reducerea masivului deficit comercial al SUA (peste 110 miliarde de dolari în 1989) prin promovarea acelor produse industriale pentru care SUA este competitivă şi deschiderea pieților externe pentru servicii şi investiții americane în străinătate (domenii incluse de curând în GATT). În trecut, politica comercială a SUA s-a bazat constant pe acest principiu. În negocierile comerciale, în prezent însă, el este accentuat şi îndreptat în mod deosebit împotriva țărilor cu excedent mare în balanța comercială bilaterală. Prin aplicarea acestui principiu s-ar viola principiul acordării necondiționate a Clauzei (putând atrage riscul unui război comercial prin aplicarea, de către parteneri, a unor măsuri de contra retorsiune);
- legislația comercială americană prezintă o serie de elemente de extrateritorialitate, cum este şi acordarea bilaterală a clauzei sau impunerea unor sancțiuni țărilor occidentale care nu-şi coordonează politica comercială cu cea a SUA. Intenția SUA de a domina şi de a face ordine în comerțul mondial (prin măsuri unilaterale, bilaterale, sau presiuni multilaterale la GATT), constituie o permanentă amenințare cu criza perpetuă a comerțului mondial;
- întrepătrunderea elementelor de bilateralism şi a celor de multilateralism în relațiile SUA cu țările dezvoltate, conduc la alterarea rolului Clauzei națiunii celei mai favorizate, mai ales prin acordurile bilaterale încheiate de SUA cu aceste țări (Canada, Israel, Mexic);
- subordonarea normelor internaționale de comerț primatului reglementărilor conservatoare naționale, este o altă caracteristică a politicii comerciale americane. Cu alte cuvinte, ceea ce se

circumscris numai la anumite grupuri de produse. Conform conceptului clasic, principiul reciprocității viza realizarea unui echilibru între reducerea barierelor comerciale acordate de SUA şi liberalizarea oferita de alte națiuni partenere, în urma negocierilor, sau reciprocitate globală pentru toate produsele.

admite pe plan internațional, nu se admite firmelor americane pe plan intern (exemplu: legea antitrust, care este o anomalie în economia mondială atât în structura ei, cât şi ca mod de aplicare.[1]

- politica comercială față de țările cu regim comunist, are o puternică tentă discriminatorie aşa cum s-a arătat mai înainte;
- față de țările în curs de dezvoltare, SUA au abordat de asemenea o politica discriminatorie, în primul rând prin modul în care acordă preferințe vamale generalizate (GSP)[2];
- reflectarea în legislația americană a unei puternice componente mercantile, asociată cu elemente referitoare la comerțul "neloial" dă, de asemenea, o caracteristică protecționistă politicii comerciale americane.

Actuala lege americană a comerțului (semnată, în august 1988, de fostul preşedinte Ronald Reagan) promovează o nouă atitudine a SUA față de partenerii comerciali, atitudine de natură să conducă la creşterea tensiunilor internaționale. Aparent, legea nu ridică noi bariere comerciale: nu se remarcă creşteri semnificative ale taxelor vamale şi nu sunt stabilite noi contingentări ale importurilor. Ea conferă însă puteri unilaterale preşedintelui SUA de a dispune astfel de măsuri împotriva partenerilor acuzați de practici comerciale neloiale şi face practic imposibilă promovarea unei politici de liber schimb, de către guvern.

---

[1] Legea nu recunoaşte că piețe pentru multe mărfuri şi servicii sunt de dimensiune internațională, pretinzând măsuri diferențiate pentru determinarea comportamentului anticompetitiv.

[2] Conform modificărilor aduse în 1984 Legii Comerțului din 1974 s-au instituit noi criterii pentru desemnarea țărilor beneficiare de preferințe.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

NOI REGLEMENTĂRI VALUTARE ÎN URSS

În perioada 17-18 decembrie 1990 Ministerul Justiției, Ministerul Finanțelor, MREE, VNESECONOMBANK, BASCA DE STAT şi GOSPLAN al URSS au primit oficial de la Consiliul de Miniştri al URSS, Hotărârea Consiliului de Miniştri privind formarea fondurilor în valută în anul 1991.

Hotărârea a fost elaborată în vederea aplicării Decretului Preşedintelui URSS privind regimul special de folosire a resurselor valutare în anul 1991. Ea repetă decizia de bază a Decretului, privind vânzarea obligatorie de către întreprinderi, băncii VNESECONOMBANK a 40% din valuta încasată contra ruble sovietice şi introduce o nouă limitare în activitatea economică externă a structurilor comerciale (subiecți economici) - începând cu 01.01. 1991, acestora fiindu-le interzis să încheie operațiuni barter. Prin această hotărâre (ca şi Decretul), nu se aplică noul regim de impozitare valutară întreprinderilor cu participare străină.

Potrivit calculelor experților independenți, regimul de impozitare în valută a exportatorilor, introdus prin această Hotărâre ar duce la situația când acestora le va rămâne doar 10-30% din valuta obținută, care face ca exportul ca formă de activitate economică să devină, practic, fără sens. În legătură cu aceasta, experții prognozează o scădere importantă a volumului exportului sovietic în anul 1991.

Prevederile principale ale HCM al URSS privind formarea fondurilor în valută în 1991

– Toate întreprinderile, indiferent de forma de proprietate şi de subordonare teritorială sau departamentală, în mod obligatoriu vor vinde la VNESECONOMBANK a URSS, contra ruble sovietice, 40% din valuta obținută de acestea în vederea stingerii datoriei externe a URSS.

– Întreprinderile (furnizoare de producție pentru export, după vânzarea valutei la VNESECONOMBANK, vor înregistra în fondurile valutare proprii o parte din valuta rămasă, conform unor cote diferențiate (vezi anexa 1, la HCM al URSS, nr. 1).

Aceste cote sunt diferențiate după natura mărfii şi țin cont de gradul de prelucrare a produselor.

– Întreprinderile care efectuează operațiuni de intermediere cu partenerii străini, după vânzarea valutei la VNESECONOMBANK îşi înregistrează transferurile în fondurile valutare proprii, pornind de la beneficii în valută, conform unor cote diferențiate.

– Valuta rămasă, după vânzarea la VNESECONOMBANK şi după înregistrarea în fondurile valutare ale întreprinderilor, se va vărsa în fondul valutar unional-republican şi în bugetele locale.

– În anul 1991, încheierea de operațiuni barter se suspendă pentru toate întreprinderile, cu excepția întreprinderilor din sistemul Ministerului Comerțului Interior al URSS, Ministerelor de Comerț ale republicilor unionale, Centrocoop-ului şi GOSNAB-ului al URSS.

Totodată, întreprinderile de stat pot efectua operațiuni de schimb de mărfuri, în conformitate cu reglementările stabilite de Consiliul de Miniştri al URSS.

– Modalitățile de vânzare a valutei la VNESECONOMBANK al URSS, de virare în fondurile valutare ale întreprinderilor, la fondul unional - republican, precum şi în bugetele locale, vor fi elaborate de Banca de Stat, VNESECONOMBANK, Ministerul Finanțelor şi GOSPLAN al URSS.

Comentariu

În conformitate cu Decretul Preşedintelui URSS privind regimul special de folosire a resurselor valutare în 1991, din 2 noiembrie 1990, toate întreprinderile, cu excepția întreprinderilor comune, sunt obligate, începând cu 01.01.1991, să vândă la VNESECONOMBANK 40% din valuta câştigată de acestea contra ruble sovietice la cursul comercial al Băncii de Stat a URSS (1,8 ruble pentru 1 dolar SUA).

După aceasta, din restul de valută, întreprinderile efectuează vărsăminte în fondurile lor valutare, conform normativelor stabilite de Consiliul de Miniştri. Sursele valutare rămase după vânzarea valutei la VNESECONOMBANK şi înregistrarea în fondurile valutare se transferă în fondul valutar unional-republican şi în bugetele locale.

Experții apreciază noul document al Consiliului de Miniştri al URSS, ca o nouă dovadă a politicii *antipiață* a Guvernului Unional. După părerea specialiştilor, Hotărârea ca şi Decretul prezidențial, nu numai că nu ajută la formarea relațiilor de piață, dar va duce şi la rezultate contrare.

Înainte de toate, aplicarea Hotărârii va lovi în structurile comerciale care nu sunt destinate să li se aplice un dictat administrativ al statului şi

care îşi adoptă planurile proprii de producţie, pe baza unei independenţe mai mari faţă de planurile de stat. Aşa cum consideră experţii, pentru structurile comerciale, schimbul forţat al unei părţi din încasările în valută contra rublelor “de lemn”, la cursul de schimb şi care nici pe departe nu corespunde puterii reale de cumpărare a rublei, echivalează cu o confiscare directă a surselor lor valutare. În plus, aşa cum prevede Hotărârea, după vânzarea la VNESECONOMBANK a 40% din valuta obţinută, întreprinderile plătesc impozite consecutive la fondul unional-republican şi al bugetelor locale.

– După cum arată calculele experţilor de la VNIKI de pe lângă MREE al URSS, după plata tuturor acestor impozita, întreprinderile ce nu aparţin de sectorul de stat rămân cu 10-30% din încasările de la export, în timp ce sistemul actual de vărsăminte în fondurile valutare ale întreprinderilor permite structurilor comerciale să le rămână la dispoziţie 30-50% din valuta obţinută.

Aşa cum precizează experţii, în aceste condiţii exportul, ca formă de activitate economică, îşi pierde practic sensul. Trebuie precizat că noul document al Consiliului de Miniştri va lovi puternic în structurile comerciale şi prin faptul că le interzice acestora să efectueze operaţiuni barter, păstrând dreptul la barter doar întreprinderile de stat ale Ministerului Comerţului Interior al URSS şi al republicilor unionale, CENTROCOOP-ului şi GOSNAB al URSS.

Experţii consideră această măsuri ca o limitare directă a dreptului întreprinderilor (participante la activitatea economică externă (ce nu fac parte din sectorul de stat, de a participa pe cont propriu la relaţiile economice externe. Aceasta poate duce la o scădere substanţială a volumului operaţiunilor economice externe ce se realizează de către structurile comerciale, deoarece, în condiţiile actuale de insuficienţă de surse valutare, barterul reprezintă pentru acestea una din formele de bază ale activităţii de comerţ exterior.

Totodată, după părerea experţilor, realizarea măsurilor prevăzute de Hotărâre, va avea urmări negative şi pentru întreprinderile sectorului de stat care asigură în prezent până la 70% din exportul URSS. În primul rând, se referă la întreprinderile din complexul combustibil-materii prime. Astfel, Hotărârea stabileşte un normativ de decontare în fondurile valutare ale întreprinderilor industriei de extracţie, ţiţei la nivelul de 60%, iar prin întreprinderile din complexul de prelucrare a ţiţeiului 35% (vezi anexa 1, la HCM al URSS nr. 1).

După cum consideră specialiştii, aceasta nu stimulează portul produselor petroliere, care este cu mult mai rentabil decât exportul de țiței brut (prețul produselor petroliere pe piața mondială este de 2-3 ori superior prețului țițeiului brut). În final, deci, nu numai că se diminuează încasările din export, dar se riscă creşterea deficitului de produse petroliere pe piața internă, deoarece a le produce în condițiile unor normative destimulatoare ale decontărilor valutare face ca acestea să devină nerentabile.

Experții remarcă, de asemenea, că Hotărârea subminează în mod deosebit activitatea economică a întreprinderilor din complexul extracției cărbunelui şi gazului, economiei forestiere şi prelucrării lemnului. Pentru aceste întreprinderi, normativul stabilit de decontare în fondurile valutare este de 20, şi respectiv 25%. Aceasta înseamnă că la dispoziția lor rămân în final 10-15% din încasările din export şi, după calculele experților din GOSPLAN al URSS, acestea nu ajung nici măcar să acopere cheltuielile în valută ale întreprinderilor respective. De asemenea, experții critică vehement principiul stabilirii normativelor de decontare în fondurile valutare ale întreprinderii, precum şi a impozitelor valutare, pornind de la valuta încasată şi nu de la beneficiul în valută. Practic, în toate țările occidentale acționează principiul încasării impozitului valutar din beneficii în valută.

În noul document al Consiliului de Miniştri, acest principiu este introdus numai în legătură cu întreprinderile ce se ocupă de activitatea de intermediere (vezi anexa 2 din HCM al URSS, nr. 2). Pentru întreprinderile din sfera productivă impozitul valutar se percepe la valuta obținută. După cum remarcă experții, aceasta face să scadă într-o măsură însemnată eficiența investițiilor în valută în sfera productivă, deoarece acest principiu de percepere a impozitului “ad-valo” nu duce la niciun beneficiu în valută pentru întreprindere. Tot aşa devin fără sens toate programele de dezvoltare a producției, bazate pe atragerea de fonduri valutare, subminându-se posibilitățile de dezvoltare în continuare a potențialului de export al țării.

Totodată, experții consideră că realizarea măsurilor prevăzute în Hotărâre, poate conduce la fenomenul ca în URSS să crească vertiginos numărul întreprinderilor cu participare străină.

Deoarece Hotărârea nu aplică noul sistem de impozite valutare asupra unor astfel de întreprinderi, structurile comerciale şi întreprinderile de stat vor începe să caute ieşirea de sub impozitare şi să creeze întreprinderi comune sau societăți pe acțiuni, cu participare străină.

Observatorii remarcă că Guvernul Unional, pregătind Hotărârea de confiscare a 40% din surse în valută ale întreprinderilor, desigur că nu a pierdut din vedere o asemenea variantă de evoluție a evenimentelor prin care bugetul să fie pur şi simplu privat de o parte importantă de încasări în valută, ca rezultat al scăderii exportului.

După părerea experților, aceasta înseamnă că, în viitor, centrul va putea în mod sigur să înăsprească şi regimul de impozitare valutară a întreprinderilor cu participare străină.

Actualmente însă, aceasta nu se face din considerente mai degrabă politice, deoarece creşterea impozitelor asupra întreprinderilor comune, ar fi intrat, desigur, în contradicție cu declarațiile Preşedintelui, privind dorința URSS de a atrage în țară capital de investiții străine şi ar putea să înrăutățească relațiile sale cu Occidentul.

Anexa 1

Cotele de vărsăminte în fondurile valutare ale întreprinderilor, provenite din exportul de mărfuri, lucrări şi servicii (după vânzarea obligatorie de valută la VNESECONOMBANK a URSS, pentru stingerea datoriei externe a URSS) în anul 1991 (în procente)

Nr. şi denumirea secţiunii conform cu "The Harmonized Commodity description and Coding System"	Cotele de vărsământ în fondurile valutare ale întreprinderii
V. Produse minerale: - produse petroliere; - cărbune; - gaz, energie electrică; - alte produse minerale, exclusiv ţiţei;	 35 40 20 20
XV. Metale feroase şi neferoase şi produse din acestea;	30
XIV. Perle naturale sau de cultură, pietre preţioase sau semipreţioase, metale preţioase, metale nepreţioase acoperite cu metale preţioase şi produse din ele, bijuterii şi monede;	25
VI. Producţia industriei chimice şi domenii industriale legate de acestea;	25
VII. Mase plastice şi produse din acestea; cauciuc şi produse din aceasta;	25
IX. Material lemnos şi produse din lemn, cărbune din lemn, plută şi produse din aceasta; produse din paie, papură şi alte materiale de împletit; împletituri;	25
X. Hârtie din lemn sau fibră de celuloză; reziduuri de hârtie şi carton; hârtie; carton şi produse din acesta;	25
I. Animale vii şi producţia animalieră;	70
II. Produse de origine vegetală;	70
III. Grăsimi şi uleiuri de origine animală sau vegetală; produse din descompunerea acestora; grăsimi, preparate alimentare, ceară de origine animalieră sau vegetală;	70
IV. Produsele industriei alimentare; băuturi nealcoolice, oţet, tutun, înlocuitori ai acestora - băuturi alcoolice;	70 30
VIII. Piei brute, piei blănuri brute şi prelucrate şi produse din acestea, atelaje şi hamuri, efecte de voiaj, genţi şi altele asemănătoare, produse din ţesut intern (cu excepţia katgutului);	45

Nr. şi denumirea secţiunii conform cu "The Harmonized Commodity description and Coding System"	Cotele de vărsământ în fondurile valutare ale întreprinderii
XI. Textile şi produse textile;	55
XII. Încălţăminte, pălării, şepci, umbrele, produse din trestie şi stuf, nuiele, mânere, flori artificiale, perii, produse din păr;	55
XIII. Produse din piatră, ghips, ciment, azbest, mică şi materiale de acest gen; produse din ceramică, sticla şi produse din sticlă;	40
XVI. Maşini, utilaje şi mecanisme, utilaje energetice şi electrotehnice; aparatură de înregistrare sunet şi de reproducere; părţi accesorii ale acestora;	70
XVII. Mijloace de transport terestru, aerian şi naval; părţi şi accesorii;	70
XVIII. Aparate şi instrumente optice, fotografice, cinematografice, de măsură, control, precizie, medicale şi chirurgicale; ceasuri; instrumente muzicale; părţi şi accesorii.	70

Notă:

1. Cotele de vărsământ pentru exportul produselor petroliere sunt recalculate ţinând cont de vânzarea la VNESECONOMBANK a URSS a 40% din valută pentru stingerea datoriei externe. Valoarea absolută de vărsământ din exportul produselor petroliere în fondurile valutare ale întreprinderilor nu trebuie să fie mai mică decât cea prevăzută în dispoziţia nr. 1667 a Consiliului de Miniştri, din 4 octombrie 1990.

2. Cotele de vărsământ în fondurile valutare ale întreprinderilor pentru vânzarea pe piaţa externă a aurului se stabilesc separat.

Anexa 2

Cotele de vărsământ în fondurile valutare ale întreprinderilor, provenite din efectuarea de operațiuni comerciale şi de intermediere cu parteneri străini (după vânzarea obligatorie de valută la VNESECONOMBANK a URSS pentru stingerea datoriei externe a URSS) în anul 1991 (în procente)

Denumirea operațiunii	Cotele de vărsământ în fondurile valutare ale întreprinderilor
Rabaturi sau comisioane primite prin înțelegeri (contracte) de bonificație	50
Expediție de mărfuri	40
Îndeplinirea unor funcții de coordonare a organizaților principale (lideri) a consorțiilor în construcția unor obiective în străinătate	25[x]
Operațiuni la bursele de capital şi de mărfuri, reexport neprevăzut prin sarcinile stabilite de export	50[x]
Garanții pentru îndeplinirea unor diverse obligațiuni financiare, asigurarea unor acțiuni de natură economică externă legate de îndeplinirea contractelor inclusiv prelungirea termenelor de garanție tehnică a maşinilor şi utilajelor livrate	20

[x] Din sumele depăşirilor de încasări față de plăți.

INSTITUTUL DE ECONOMIE NAȚIONALĂ

TELEROBOȚII

Luoana DULGHERU

În articolul “Coroborând inteligența şi mecanizarea”, publicat de Thomas B. Sheridan, autorul analizează modul în care teleroboții combină avantajele controlului uman de la distanță cu autonomia roboților industriali. Expresie a gradului de dezvoltare a tehnicii de vârf, teleroboții sau teleoperatorii – cum mai sunt numiți – sunt, în expresie simplificată, ca şi mai cunoscutele lor “rude”: roboții industriali clasici, echivalentul mecanic al brațelor şi mâinilor care manipulează obiecte şi execută o operațiune.

Diferența între un robot industrial autonom şi un teleoperator este că, în timp ce primul, odată programat, execută aceeaşi operațiune în mod repetat, cel de-al doilea nu repetă aproape niciodată o aceeaşi operațiune. Un teleoperator nu este întâlnit de obicei în fabrică, ci în cu totul alte locuri. Şi, ceea ce este cel mai important, operatorul uman, “vede”, “simte” şi controlează operațiunea executată la distanță prin teleoperator.

Avantajul teleoperării este evident, fiind perfect logică îndepărtarea fizică a omului de pericole sau alte inconveniente, păstrându-şi totuşi, capacitatea umană de a recunoaşte obiecte şi a lua decizii inteligente. Prin această comunicare în dublu sens, teleoperatorii coroborează binefacerile mecanizării cu inteligența umană.

Dacă se acordă o oarecare autonomie operatorului telecomandat, rezultatul poate fi denumit un “telerobot”. În locul controlului fiecărei mişcări a telerobotului, supraveghetorul uman poate fixa doar un obiectiv, telerobotul luând decizii şi acționând pe baza unui computer încorporat şi a semnalelor primite de la senzorii proprii, executând operațiuni mult mai rapid şi mai precis decât cu un control uman continuu. Se păstrează, totuşi posibilitatea ca supraveghetorul uman să preia controlul executării operațiunii pentru a-i “simți pulsul”, aşa cum managerii marilor magazine trec uneori prin raioanele de vânzare pentru a “simți pulsul pieței”.

Cu alte cuvinte, un telerobot ideal permite operatorului uman să se “mişte” liber între supravegherea operațiunilor simple, automate şi controlul

direct asupra acțiunii întreprinse la care este permanent "teleprezent". Pentru unele obiective urmărite, acest hibrid între inteligența și îndemânarea umană și cea artificială poate fi mult superior, fie calităților tehnice ale unuia din actualii roboți autonomi cu "inteligență" limitată, fie calităților personale ale unui profesionist uman.

Pentru a folosi o altă analogie, să presupunem că un supraveghetor dintr-o organizație economică comunică obiective și alte instrucțiuni subordonaților, care execută sarcinile cu proprii ochi, propriile urechi, mâini, folosind propria inteligență. Dacă se întâmplă ceva neașteptat, subordonații raportează supraveghetorului pentru a primi alte instrucțiuni. Prezumția sintetizată este că un subordonat îndemânatic și inteligent poate executa o activitate mai bine, mai rapid și, desigur, mai ieftin decât dacă șeful lui ar face totul.

Teleroboții de azi nu arată cu mult diferit față de cei de acum 40 de ani. Nici copilul de doi ani nu se distinge prea mult de cel de un an, dar orice părinte poate observa evoluția importantă a calităților sale psihomotorii și ale intelectului.

Teleroboții își găsesc astăzi aplicabilitatea într-o varietate considerabilă de domenii științifice și ale vieții cotidiene. Dacă la început ideea teleoperatorilor a apărut ca urmare a necesității de a manipula substanțe toxice, radioactive, de a se executa operațiuni în medii ostile omului, astăzi s-a ajuns, prin perfecționarea acestora, la teleroboți care lansează sateliți în spațiul interplanetar; cercetează adâncimile uriașe ale oceanelor; la teleroboți-chirurgi sau radiologi, iar într-un viitor mai mult sau mai puțin îndepărtat se vor crea teleroboți care să înlocuiască integral deficiențele psihomotorii ale handicapaților; teleroboți-menajeri sau chiar teleroboți-polițiști sau pompieri.

În încercarea lor de a conferi teleroboților performanțele care să egaleze și, bineînțeles, să depășească aptitudinile umane, cercetătorii americani de la Man-Machine Systems Laboratory, Mit's Research Lab of Electronics, Oak Ridge National Laboratory și Calectch's Jet Prepulsion Lab., se axează în principal pe două direcții: perfecționarea sistemelor de comunicare om-mașină și implementarea unor procedee eficace de "învățare" a roboților pentru a diversifica, cu minimum de modificări tehnologice sau de programare, gama operațiunilor ce se cer executate.

Această tendință de "umanizare" a "aptitudinilor" teleroboților a generat la NASA ample dezbateri care reflectă, într-o abordare profană, dihotomia - antiteză - "om-robot". Automatizarea este abordată la modul

“totul sau nimic”. Dar, în realitate, teleoperarea este un termen generic cu spectru larg şi nu o noțiune polară, la una din extreme este distanța şi continua comunicare “stăpân-sclav”, la cealaltă, un (imaginar) robot complet autonom. Între acestea se află multe grade de automatizare. Nici un robot nu acționează fără supravegherea şi corectarea periodică a erorilor.

Deşi nu tocmai dezirabilă, cea mai largă aplicabilitate şi dezvoltare a teleroboticii la ora actuală se întâlneşte în domeniul militar. Multe din utilizările militare ale teleroboților sunt secrete, dar există şi câteva aplicații de notorietate: dezamorsarea bombelor, sateliți-spion telecomandați, instalarea şi întreținerea rețelelor subacvatice de comunicații din fibre optice, submersibile telecomandate care exploatează ilegal minerale de pe platforma continentală marină aparținând altor state.

INFORMARE FAPTICĂ, nr. 1/1991

CANADA
PRINCIPALII INDICATORI ECONOMICO-FINANCIARI, 1970-1989

1. POPULAȚIA

- mii persoane -

Anul	Populația la începutul perioadei	Total creștere a populației	Creștere naturală netă a populației	Imigrarea		Rate anuale la 1.000 persoane	
				Total	Destinați populației active	Natalitate	Mortalitate
1970	21.182		216	148	78	17,6	7,4
1975	22.569	315	191	188	81	15,9	7,4
1980	23.912	309	199	143	64	15,5	7,2
1985	25.090	184	201	84	38	15,1	7,1
1988	25.787	307	189	159	75	14,5	7,2
1989	26.094						

Sursa: *Revue de la Banque du Canada*, februarie 1990.

2. CONTURILE NAȚIONALE

- milioane dolari, ajustate sezonier, la ratele anuale -

Anul	Produsul intern brut - în termeni de cheltuieli								
	Cerere internă (exclusiv stocurile)								
	Cheltuieli personale				Cheltuieli guvernamentale			Construcții	
	Bunuri de folosință îndelungată	Alte bunuri	Servicii	Total	Cheltuieli curente	Formarea capitalului fix brut	Total	Rezidențiale	Nerezidențiale
1970	7.025	22.867	21.961	51.853	16.443	3.173	19.621	4.496	5.385
1975	15.737	41.497	40.332	97.566	33.266	6.243	39.509	11.037	11.706
1980	25.466	70.886	76.064	172.416	59.250	8.223	67.473	17.402	22.513
1985	40.278	108.106	126.119	274.503	95.519	12.886	108.405	25.222	26.747
1988	54.661	130.636	164.959	350.256	112.443	13.704	126.147	43.726	32.235

Sursa: *Revue de la Banque du Canada*, februarie 1990.

3. CONTURILE NAȚIONALE

- milioane dolari, ajustate sezonier, la ratele anuale -

Anul	Produsul intern brut - în termeni de venituri								
	Venitul intern							Impozite indirecte minus subvențiile	Alocații pentru amortizarea capitalului
	Salarii și venituri suplimentare din muncă	Profiturile corporațiilor înainte de impozitare	Dobânzi și venituri realizate din investiții	Venituri nete realizate de lucrătorii agricoli	Venituri nete realizate de întreprinderile neagricole individuale (inclusiv chiria)	Reevaluarea stocurilor	Total		
1970	48.952	7.942	3.634	1.341	5.680	-160	67.389	11.095	9.948
1975	96.623	20.003	9.617	3.887	8.193	-2.728	135.595	17.087	18.760
1980	171.424	39.795	26.566	3.690	12.908	-7.336	247.047	27.272	35.527
1985	257.518	49.490	40.302	2.808	26.447	-1.760	374.805	47.212	55.926
1988	325.992	62.268	45.598	5.077	33.740	-2.567	470.108	65.096	68.392

Sursa: *Revue de la Banque du Canada*, februarie 1990.

4. RATELE DE UTILIZARE A CAPACITĂȚII DE PRODUCȚIE

-% -

Anul (trim. 1)	Total industrii producătoare de produse neagricole	Sectorul industrial							
		Total	Industria extractivă	Sectorul prelucrător					
				Total	Total produse de utilizare imediată	Băuturi și alimente	Produse din tutun	Produse din cauciuc și materiale plastice	Produse din piele
1986	86,6	86,0	75,0	89,1	91,5	93,8	77,1	99,3	95,6
1987	85,2	84,4	71,6	87,5	91,7	94,3	80,4	90,9	92,4
1988	89,8	88,3	78,9	90,5	93,6	95,2	85,2	93,4	83,2
1989	89,6	87,2	76,9	89,7	92,5	93,7	85,4	93,2	89,8
0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**

continuare tabel 4
coloanele 10-19

Sectorul industrial									
Sectorul prelucrător									
Produse textile	**Confecţii**	**Produse din hârtie**	**Tipografii, edituri şi industrii conexe**	**Produse din petrol şi cărbune**	**Produse chimice**	**Total produse de folosinţă îndelungată**	**Industria lemnului**	**Mobilă**	**Industriile de prelucrare primară a metalelor**
89,5	93,3	91,7	95,3	81,0	84,4	87,,2	95,3	98,8	82,8
91,3	92,9	95,0	92,0	83,4	85,8	84,4	95,1	94,8	83,6
94,8	90,6	94,8	95,7	86,9	91,4	88,2	80,2	99,7	91,2
91,4	92,5	90,0	93,6	90,3	94,7	87,7	84,2	95,4	91,3
10	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**16**	**17**	**18**	**19**

continuare tabel 4
coloanele 20-29

Sectorul industrial							Sectorul construcţii	Sectorul energetic	Total produse (exclusiv sec. energetic)
Sectorul prelucrător						Energie electrică			
Produse din metal	**Maşini echipamente**	**Echipamente de transport**	**Articole electrice şi electronice**	**Produse minerale nemetalice**	**Alte produse prelucrate**				
89,5	93,3	91,7	95,3	81,0	84,4	87,2	95,3	98,8	82,8
91,3	92,9	95,0	92,0	83,4	85,8	84,4	95,1	94,8	83,6
94,8	90,6	94,8	95,7	86,9	91,4	88,2	80,2	99,7	91,2
91,4	92,5	90,0	93,6	90,3	94,7	87,7	84,2	95,4	91,3
20	**21**	**22**	**23**	**24**	**25**	**26**	**27**	**28**	**29**

Sursa: *Revue de la Banque du Canada*, februarie 1990.

5. REPARTIŢIA POPULAŢIEI ACTIVE

- mii persoane -

Medii anuale şi la finele săptămânii	Date neajustate sezonier						
	Armată	**Populaţie civilă în afara instituţiilor (peste 15 ani)**	**Rata de participare a forţei de muncă,%**	**Forţa de muncă civilă**	**Persoane angajate**	**Şomeri**	**Rata şomajului, %**
1976	80	16701	61,1	10230	9477	726	7,1
1980	80	18053	64,1	11573	10708	865	7,5
1985	84	19190	65,3	12532	11221	1311	10,5
1988	87	19890	66,7	13275	12245	1031	7,8
1989	88	20141	67,0	13503	12486	1018	7,5

Medii anuale şi la finele săptămânii	Date neajustate sezonier						
	Armată	Populaţie civilă în afara instituţiilor (peste 15 ani)	Rata de participare a forţei de muncă,%	Forţa de muncă civilă	Persoane angajate	Şomeri	Rata şomajului, %
0	1	2	3	4	5	6	7

continuare tabel 5
coloanele 8-17

Date ajustate sezonier									
Rata de participare a forţei de muncă,%	Forţa de muncă civilă	Persoane angajate							
		Sectorul agricol	Sectorul neagricol		TOTAL	Bărbaţi		Femei	
			Total	Lucrători salariaţi		peste 25 ani	15-24 ani	peste 25 ani	15-24 ani
61,1	10.203	472	9.006	8.400	9.477	4.666	1.298	2.420	1.093
64,1	11.573	479	10.229	9.495	10.708	5.041	1.418	3.011	1.239
65,3	12.532	475	10.746	9.888	11.221	5.229	1.199	3.645	1.149
66,7	13.275	444	10.801	10.891	12.245	5.636	1.241	4.221	1.147
67,0	13.503	428	12.057	11.147	12.486	5.743	1.234	4.371	1.138
8	9	10	11	12	13	14	15	16	17

continuare tabel 5
coloanele 18-24

Date ajustate sezonier						
Şomerii ca% din forţa de muncă activă - total -	Grupa de vârstă peste 25 ani				Grupa de vârstă: 15-24 ani	
	Bărbaţi		Femei		Rata de participare a forţei de muncă	Rata şomajului
	Rata de participare a forţei de muncă	Rata şomajului	Rata de participare a forţei de muncă	Rata şomajului		
7,1	81,1	4,2	41,1	6,6	62,2	12,7
7,5	81,0	4,8	45,0	6,5	67,2	13,2
10,5	78,5	8,3	51,8	9,4	67,4	16,4
7,8	77,7	6,0	55,2	7,5	69,6	12,0
7,5	77,6	6,1	55,8	7,3	70,2	11,3
18	19	20	21	22	23	24

Sursa: *Revue de la Banque du Canada*, februarie 1990.

PRINCIPII ALE ECONOMIEI DE PIAȚĂ - UN GHID AL CAMEREI ECONOMICE FEDERALE A AUSTRIEI, VARA ANULUI 1990

1. Introducere

O serie întreagă de state a trecut de la o economie centralizată, ajunsă în impas, la economia de piață. În prima fază, drumul este spinos. Procesul de transformare poate fi acompaniat la început de regrese materiale. În anii trecuți s-a demonstrat clar superioritatea de durată a economiei de piață în competiția dintre sisteme în întreaga lume.

Trebuie pornit de la premisa că în fiecare țară transformarea trebuie să aibă loc ținându-se cont de particularitățile moștenirii istorice și culturale ale fiecărei țări. Aplicarea lipsită de o bază critică a măsurilor și a legilor unui stat într-un alt stat nu va corespunde în niciun caz scopului urmărit. Fiecare stat și fiecare economie trebuie să găsească soluții proprii chiar și într-o societate liberă și democratică și cu atât mai mult într-o asemenea societate. Nu se pot trece cu vederea în acest sens câteva principii de bază. Acestea ar fi următoarele.

2. Premise generale

2.1. Concordanța dintre sistemul economic și cel social

Între economia de piață și democrație există o relație de reciprocitate. Doar cetățenii liberi pot deveni întreprinzători liberi. Acela care urmărește în economie jocul liber al cererii și ofertei și care în același timp dorește să reglementeze viața politică trebuie să suporte eșecurile la fel ca și acela care practică democrația politică, dar care dorește să reglementeze economia. Confruntarea liberă a performanțelor obținute în competiția economică și confruntarea liberă a celor din cadrul competiției politice se condiționează reciproc pe lungă durată.

2.2. Climat propice pentru întreprinzători

Este important ca pe toate planurile societății să preleve o mentalitate care să vină în mod pozitiv în întâmpinarea întreprinzătorilor şi care să sprijine inițiativa privată, randamentul, o atitudine adecvată față de factorii de risc şi propria inițiativă. Activitatea întreprinzătorilor este indispensabilă pentru economia de piață. Atitudinea conştientă față de aceste probleme trebuie formată deja din școală. Dacă unii politicieni sau unele partide sau mass-media îi prezintă pe întreprinzători sub titlul de exploatatori cu scopul de a le afecta renumele, nu se vor mai găsi oameni doritori de a realiza o asemenea activitate. Dorința acceptării responsabilității personale trebuie încurajată. Aceasta presupune ca un comportament corect să fie răsplătit prin sistemul de piață, cel greşit să fie corectat şi ambele să fie acceptate de către societate.

2.3. Asocierea partenerilor în locul luptei de clasă

Într-o atmosferă dominată de lupta de clasă în care fiecare grup îşi urmăreşte doar propriile interese şi combate din principiu obiectivele părții adverse, economia de piață nu se poate dezvolta optim. Acest lucru nu înseamnă însă, sub nicio formă, renunțarea la formularea şi urmărirea intereselor de grup. Asocierea presupune luarea în considerare a două aspecte: faptul ca interesul general al poporului este mai important decât interesele de grup şi faptul că trebuie să existe reguli democratice ale jocului pentru soluționarea celorlalte conflicte de interese.

În Austria, s-a aplicat pentru realizarea acestui obiectiv sistemul social de asociere. Acest sistem în forma lui concretă nu poate fi transferat altor țări fără o analiză critică prealabilă, dar principiile lui de bază sunt recunoscute de mulți ca fiind exemplare:

a) Regulile cooperării se bazează pe acorduri liber consimțite şi nu pe dispoziții legale speciale.
b) Se poartă discuții atâta timp până când se pot lua hotărâri unanim acceptate (sau nu se ia nicio hotărâre).
c) Nici unul dintre cei patru parteneri (camere ale comerțului, camere ale muncii, camere ale agriculturii şi uniune sindicală) nu pretinde ca ceilalți să aibă o atitudine pe care să nu o poată impune în fața celorlalți membri.

Fiecare dintre parteneri este în măsură, fie prin lege (asociere obligatorie a camerelor), fie prin renumele tradițional (sindicate) să

vorbească în numele tuturor membrilor grupului respectiv de muncă şi să îşi asume responsabilităţi. Echilibrul de interese în interiorul camerei funcţionează datorită asocierii obligatorii, deoarece, în caz contrar, grupele de asociaţi cu putere financiară ar putea influenţa negativ, în favoarea lor, luarea unei hotărâri prin ameninţarea cu ieşirea din asociaţie.

2.4. O economie naţională deschisă

O economie naţională modernă trebuie să se orienteze spre acordarea unor libertăţi, cum ar fi cele pe care Comunitatea Europeană doreşte să le realizeze pentru piaţa internă până la sfârşitul anului 1992: circulaţia liberă a mărfurilor, circulaţia liberă a persoanelor, generalizarea libertăţii de stabilire şi de desfăşurare a activităţii cât şi circulaţia liberă a capitalului şi sistemul liber de plată.

În Austria, s-a pus în trecut adeseori întrebarea, dacă acceptarea muncitorilor străini nu conduce la ocuparea locurilor de muncă în defavoarea populaţiei autohtone şi dacă introducerea capitalului străin în propria ţară nu creează dependenţe periculoase sau nu transformă unităţile industriale austriece în “unelte extinse” ale marilor întreprinderi transnaţionale. În prezent, s-a extins convingerea că o cooperare internaţională a economiilor este inevitabilă şi avantajoasă pentru toţi participanţii. Fiecare cooperare internaţională conduce la amplificarea creşterii economice fără să mai amintim de influenţa unei asemenea cooperări asupra asigurării păcii. Pericolul unei înstrăinări este mult mai redus faţă de pericolul izolării.

2.5. O ordine de drept clară

O economie liberă de piaţă are nevoie şi ca de o ordine de drept fără echivoc care să asigure cadrul legal pentru concurenţă şi prin care să poată fi previzibil comportamentul pe piaţă. Fiecare patron, fiecare angajat, fiecare partener de afaceri şi consumator trebuie să cunoască situaţia în care se află. Statul nu este în niciun caz inutil sau lipsit de importanţă în contextul economiei de piaţă. El aduce reglementările subsidiare, lucru pe care alte instanţe nu-l pot face, şi are ca prim scop bunăstarea generală. Întreprinderile cu proprietate privată, publică şi mixtă trebuie tratate în mod egal din punct de vedere juridic. Orice favorizare a întreprinderilor publice are ca rezultat distorsionarea concurenţei şi produce conflicte suplimentare. În continuare prezentăm câteva detalii.

3. Condiții ale cadrului legal

3.1. Libertatea asigurată proprietății private

Fiecare cetățean trebuie să aibă dreptul asupra unei activități lucrative libere. Aceasta presupune dreptul de a dobândi proprietatea privată, de a o poseda şi de a dispune de ea în cadrul legal, deci în special fără a afecta terțe părți. Bineînțeles că şi întreprinzătorii şi partenerii lor contractuali trebuie să poată dobândi şi înstrăina proprietate. Faptul că proprietatea privată include şi o responsabilitate socială nu este pusă la îndoială nici în statele liberal democratice. Prin legi trebuie stabilit în ce condiții pot persoanele fizice şi juridice să fie purtători de drepturi şi îndatoriri. Din acest motiv este necesară elaborarea unei legislații de asociere proprii şi cât mai puțin complicate.

3.2. Multitudinea de forme de societăți

Un drept de societate modern permite o multitudine de forme juridice pentru întreprinderi de a crea cele mai adecvate premise pentru o activitate întreprinzătoare. În Austria, acestea sunt întreprinderea unipersonală, societatea în nume colectiv, societatea în comandită, societatea de drept civil, societatea în participare, societatea cu răspundere limitată, societatea cu răspundere limitată şi în comandită, societatea anonimă pe acțiuni şi, în sfârşit, societatea unipersonală cu răspundere limitată, care s-a propagat în ultima vreme în Comunitatea Europeană.

3.3. Reglementarea accesului la libera inițiativă

Pentru a se simplifica formarea rapidă a unei structuri pentru libera inițiativă cu orientare economică particulară se recomandă crearea unor reglementări cât mai generoase pentru accesul la libera inițiativă. Scopul este ca oameni cât mai mulți să poată deveni întreprinzători fără să fie frânați de piedici birocratice inutile.

În Austria, accesul la multiplele forme ale activității libere de împroprietărire este reglementat de un regulament al meşteşugarilor, “Gewerbeordnung”, constituit într-un proces istoric mai îndelungat. Criteriul pentru acces îl constituie însuşirea unei calificări corespunzătoare care să nu împiedice jocul concurenței în care sunt implicați membrii grupei profesionale respective.

3.4. Dreptul la impozite în favoarea liberei inițiative

Orice impozit diminuează în prima fază puterea de cumpărare a economiei. Trebuie urmărit ca impozitarea să fie cât mai redusă şi ca, pe piață, necesitățile să se satisfacă în măsură cât mai mare. Câştigurile obținute de întreprinzători nu trebuie să aibă ca efect doar impozitarea capitalului investit, ci ele trebuie să asigure în primul rând finanțarea investițiilor; ele reprezintă, în afară de aceasta, o recompensă pentru introducerea cu succes a unor metode noi de producție sau pentru o combinare avantajoasă a diverşilor factori de producție. Dacă pentru aceste câştiguri se stabilesc impozite prea mari, scade interesul pentru obiectivul propus.

Impozitele pe câştiguri, respectiv impozitele pe obiect (numite şi impozite directe), se încasează pe câştiguri realizate din terenuri, din activitatea de breaslă şi pe veniturile realizate din capital. Dezavantajul acestora constă în faptul că nu se ia în considerare capacitatea de muncă individuală. Într-un sistem de impozitare modern aceste impozite ar trebui să joace, în cel mai bun caz, un rol inferior.

Impozitele personale, respectiv impozitele subiectului (de asemenea impozite directe) vizează câştigurile persoanelor lucrătoare. Ele sunt stabilite progresiv, astfel încât cei ce câştigă mai mult trebuie să plătească un impozit pe venit cu un procentaj mai mare față de cei care câştigă mai puțin. Prin aceasta se ia în considerare corespunzător capacitatea productivă a celor care obțin câştiguri. Progresia se recomandă a fi echilibrată. Ca principiu, se va pune un impozit la fel de mare pe câştigurile persoanelor productive independente ca şi pe cele ale persoanelor dependente (întreprinzători şi muncitori).

În Austria, ca în multe alte state, s-a stabilit la ultima reformă de impozitare ca pe lângă toate celelalte tarife de impozite să se reducă şi impozitarea maximă (de la 62 la 50%), deoarece scăderea care rezultă din aceasta a încasărilor fiscului este lipsită de importanță din cauza numărului relativ mic de persoane cu venit maxim, în schimb creşte efectul psihologic al celor care plătesc impozitele față de realizarea obiectivelor propuse.

Impozitele directe sunt adecvate în special pentru realizarea obiectivelor care nu intră sub incidența fiscului, cum ar fi impulsionarea micilor întreprinderi familiale sau a investițiilor. În cazul impulsionării investițiilor este deosebit de important amortismentul prealabil, (prin amortisment se înțelege repartizarea uniformă a costurilor de achiziționare a

unui utilaj pe durata de folosire, iar prin amortisment prealabil anticiparea cotelor de amortisment).

Amortismentul prealabil nu îi asigură investitorului doar un credit fără dobânzi, ci face şi fiscul dependent de riscul investiţiei. Acest instrument de impulsionare este avantajos în special pentru ramurile economice care necesită o utilare intensivă şi s-a aplicat în Austria chiar şi ca instrument pentru impulsionarea regională. Într-un asemenea caz trebuie ţinut seama ca, în cadrul întregii structuri economice, să nu apară distorsionări prea pronunţate ale concurenţei.

Important este şi aşa-numitul principiu net care prevede ca cheltuielile necesare pentru realizarea câştigului să fie înlăturate din calculul impozitului. Posibilitatea astfel creată, de scădere a cheltuielilor de producţie, le garantează întreprinzătorilor "o sferă liberă de acţiune fără o dirijare lipsită de bază economică şi impune o activitate contabilă legală şi necesară din motive economice care să respecte şi prevederile referitoare la impozite.

Impozitele pe consum (impozite indirecte) apar atunci când câştigul se foloseşte în scop personal şi se suportă de către ultimul consumator. Cel mai important este impozitul pe cifra de afaceri sau impozitul pe plusvaloare, însă prin impozite suplimentare pentru, de exemplu, benzină, alcool, tutun etc., se ajunge la o încărcare multiplă a consumului, astfel încât este necesară o armonizare atentă cu capacitatea de a face faţă unor asemenea impozite paralele.

Impozitele pot fi percepute într-un stat de drept doar pe baza unor legi clare. Securitatea juridică presupune, pe cât posibil, renunţarea la legi retroactive de impozitare şi asigurarea dependenţei administraţiei financiare de jurisdicţia tribunalelor independente pe principiul "bunei credinţe". "Buna credinţă" semnifică următoarele: practica administraţiei nu trebuie să se abată de la o hotărâre luată de un organ financiar. Contribuabilul trebuie să aibă garanţia că informaţiile pe care le furnizează în legătură cu relaţiile sale economice se utilizează exclusiv în scopul stabilirii impozitelor. Garantarea secretului la stabilirea impozitelor împiedică o valorificare arbitrară a secretelor economice şi de producţie din partea concurenţilor.

În scopul unei aplicări judicioase a legilor fiscale, nu se impune doar existenţa unui aparat administrativ instruit, ci şi aceea a profesiunii de asistenţă juridică. Fiecare contribuabil trebuie să aibă posibilitatea de a se consulta în legătură cu drepturile şi îndatoririle sale cu persoane cu o pregătire adecvată, de specialitate.

3.5. Dreptul liberal la concurenţă

Concurenţa presupune şi ea: liber pe cât este posibil şi reglementat cât este necesar. Dreptul la concurenţă trebuie să asigure ca în procesul economic de zi cu zi concurenţa să nu fie afectată de blocări sau distorsionări, să nu fie limitată sau chiar să devină imposibilă. Până în prezent, este împiedicată tocmai formarea de noi întreprinderi bazate pe libera iniţiativă de către firme care domină piaţa. În Austria, există legi care reglementează moduri de comportare determinate pentru exercitarea concurenţei: controlul puterii pe piaţă a întreprinderilor care domină piaţa, acordarea de reduceri de preţuri şi de suplimentări, organizarea de soldări, protejarea micilor comercianţi contra concurenţei puternice exercitate de marile reţele comerciale.

3.6. Dreptul la insolvabilitate adaptat la realitatea concretă

În cadrul unei economii de piaţă în funcţiune trebuie să existe şi prevederi legale vizând excluderea unor întreprinderi din viaţa economică, dacă acestea nu mai fac faţă concurenţei. În acest sens, economiile dinamice încearcă să ţină seama şi de faptul că tocmai întreprinzătorii îndrăzneţi şi cu o mare dorinţă de a introduce noul suferă adeseori mai multe eşecuri până la asigurarea succesului garantat al unui produs.

3.7. Asigurările sociale

Întreprinzătorii trebuie, la fel ca şi angajaţii, să fie asiguraţi social prin legi contra incapacităţii lipsite de vină din partea lor de a participa la viaţa economică. Bolile şi accidentele, cazurile de graviditate şi pensionările reprezintă asemenea incapacităţi de a munci, pentru care în toate statele industriale moderne se iau măsuri legale. Întreprinderile moderne sunt de asemenea interesate în evitarea stărilor de criză socială caracteristice etapei de începere a capitalismului. Legislaţia socială reprezintă una din premisele unui climat politic stabil şi a condus la caracterizarea sistemului economic global sub forma de “economie socială de piaţă”.

3.8. Luarea în considerare a cerinţelor legate de mediul înconjurător

Necesitatea intrată din ce în ce mai mult în conştiinţele oamenilor de protejare a planetei Pământ a condus în ultima vreme la extinderea

termenului prin “economie ecosocială de piață”. Nici o economie modernă nu își mai poate permite să dispună fără atenție de aer, apă, păduri și sol. Din principiu, trebuie ca și obiectivele legate de protecția mediului înconjurător să se realizeze într-o cât mai mare măsură prin aplicarea unor metode adecvate pieței. În cazurile în care acest lucru nu este posibil este permisă limitarea autonomiei particulare și a libertății contractuale aplicabilă și în alte situații pentru protejarea intereselor publice cum ar fi: protejarea creditorilor, protejarea consumatorilor etc. În mod concret, este vorba în special despre protecția contra emisiilor de substanțe nocive provenite din mica industrie și din alte unități industriale, dar și despre protecția contra zgomotului și contra acumulării substanțelor nocive în trafic și despre distrugerea unor spații naturale de viață printr-o supraîncărcare cu dotări pentru turism (de exemplu în stațiunile pentru schi).

4. Măsuri de încurajare a economiei

4.1. Posibilități de finanțare

Întreprinderile austriece asigură finanțarea investițiilor sau a mijloacelor de producție fie din surse proprii (capital propriu *cash-flow*, fie din exterior prin preluare de capital de participație (mărirea părților sociale sau a acțiunilor) sau de capital străin (împrumuturi de la bancă, credite, acordare de transcrieri ale datoriilor etc.).

O altă posibilitate constă în utilizarea unor instrumente speciale de finanțare. Este vorba în acest sens în special despre credite de subvenționare (deci care nu decurg din condițiile pieței), care se acordă prin sprijin la stabilirea dobânzilor, suplimentări pentru amortizare sau prin acordarea garanției pentru unitățile publice. Caracteristica principală a acestor credite constă în faptul că prin intervenția unei unități publice, respectiv a unei instituții legale independente, constituite în acest scop, devine posibilă acordarea creditului bancar sau diminuarea acestuia.

Pe lângă ajutoarele financiare directe, în Austria există și o serie de impulsionări pentru investiții materializate în forma unor ajutoare financiare impozabile. Posibilitățile de reducere a impozitelor prin investiții efectuate, fondurile de rezervă pentru investiții viitoare neimpozabile, sume fixe alocate în scopul reducerii impozitelor și al impulsionării investițiilor, transferul rezervelor valorice neactivate cât și măsurile avantajoase legate de stabilirea impozitelor pentru sumele acordate la lichidarea sau

pensionarea angajaților diminuează câştigul impozabil şi îi determină pe întreprinzători să îşi adapteze în permanență factorii de producție la condițiile variabile de piață.

În Austria, s-a extins de curând garanția statului şi asupra asigurării formelor de participare la firmele străine (*risk sharing*). Prin aplicarea strategiei de internaționalizare a politicii economice austriece, s-au atribuit atât unităților mici şi mijlocii, cât şi întreprinderilor mari mijloace proprii de promovare.

4.2. Egalitatea modului de tratare în politica economică

Politica economică a statului trebuie să urmărească menținerea şi impulsionarea unor structuri economice sănătoase, competitive, pe plan internațional. În Austria, ca şi în majoritatea celorlalte state industrializate, această structură se bazează pe unități mici şi mijlocii care s-au dovedit a fi mult mai durabile față de o economie națională orientată spre întreprinderi industriale mari. Evident că negarea din principiu a necesității marilor întreprinderi este la fel de lipsită de sens ca şi neglijarea unităților mici şi mijlocii. În niciun caz nu se recomandă concentrarea unilaterală a măsurilor de încurajare, de exemplu pentru întreprinderile mari sau pentru întreprinderile cu proprietate publică, deoarece asemenea distorsionări ale jocului concurenței afectează negativ întregul curs al economiei.

Statul poate sprijini libera inițiativă în mod direct (prin subvenții, credite etc.) şi indirect (prin stabilirea corespunzătoare, a impozitelor). De regulă, este de preferat sprijinul indirect celui direct. Sprijinul direct poate fi util şi necesar pentru asigurarea unor condiții de început mai bune pentru întreprinzători până la crearea corespunzătoare a pieței capitalului sau pentru acordarea unor ajutoare de tranziție la o eventuală restructurare. Politica economică a statului trebuie însă să aibă întotdeauna în vedere crearea pentru întreprinzători a unei sfere cât mai largi şi a accesului liber la piețele de achiziție şi de desfacere, să influențeze cât mai puțin stabilirea prețurilor la nivelul pieței şi să nu intervină în modul de utilizare a veniturilor.

4.3. Crearea posibilităților de instruire şi perfecționare

Economia de piață nu este posibilă fără instituții pentru instruire şi perfecționare care să dea posibilitatea întreprinzătorilor să facă față unei concurențe internaționale din ce în ce mai exigente şi să se adapteze în permanență la condițiile concurenței în continuă modificare. În Austria, s-a experimentat şi s-a impus cu succes sistemul unei duble pregătiri

profesionale (combinația dintre practica industrială şi forma aferentă de învățământ profesional). Pentru perfecționarea industrială şi pentru cea din afara cadrului uzinal, institutele pentru ajutor economic ale Organizației Camerei de Comerț au constituit cel mai mare sistem de instruire a persoanelor mature din Austria la ale cărui forme variate au acces atât întreprinzătorii cât şi angajații: atât patronii cât şi angajații trebuie să se perfecționeze continuu. Camerele de comerț au organizat şi un serviciu vast de consultații pentru persoanele care doresc să devină întreprinzători, care doresc să se perfecționeze sau să se reprofileze sau care doresc să se familiarizeze cu activitatea de export şi cu alte forme ale internaționalizării activității economice.

5. Concluzii

Această prezentare este sumară, incompletă şi necesită în multe privințe completări. Expunerea acestor "principii ale economiei de piață" nu poate înlocui nicio carte de specialitate şi cu atât mai puțin o lucrare ştiințifică. Ea este concepută ca un instrument ajutător de prima orientare. Camera Economică Federală este dispusă să intre în contact cu reprezentanți ai firmelor austriece, ai unităților de stat şi ai instituțiilor ştiințifice în scopul schimbului de experiență sau al elaborării în comun a conceptelor.

Vă rugam să vă adresați la: Camera Economică Federală
Secția prezidențială
Căsuța poştală 106
1045 Viena
Telefon: (0222) 50 105-4264
Telex: 111871 BUKA
Telefax: 50206-250

Urăm succes tuturor celor care fac eforturi pentru introducerea unei economii de piață orientate spre interesele sociale şi ecologice ale bunăstării generale. Dorim să subliniem faptul că acest succes nu se va putea obține peste noapte. După cum arată şi experiența istorica dobândită de Austria în perioada postbelică, procesul de trecere la economia de piață este dureros şi produce victime (în ceea ce priveşte spre exemplu venitul personal sau siguranța ocupării unui loc de muncă). Totuşi, susținem tot din experiență că scopul propus merită sacrificiile făcute. Acest scop presupune o ordine economică şi socială eficientă, productivă şi demnă. Realizarea lui cu răbdare, perseverență şi inventivitate face parte din marile şi generoasele provocări ale timpurilor pe care le trăim.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 13-14/1991

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

PUNCTE DE VEDERE

INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ

Asistența pentru Europa de Est serveşte oare la ceva? (Christian HOCEPIED) 371

INSTITUTUL DE CONJUNCTURĂ ŞI MARKETING PENTRU COMERȚUL INTERIOR

Politica în domeniul forței de muncă în Ungaria (Csaba HALMOS) 393

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Activitatea de marketing în România. Confruntarea cu mutațiile în comportamentul consumatorului occidental (Mihaela MIRON) 413

CORESPONDENȚE DIN STRĂINĂTATE

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Conjunctura economică a Austriei 419

INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ

ASISTENȚA PENTRU EUROPA DE EST SERVEȘTE OARE LA CEVA?

Christian HOCEPIED[1]

După imaginile spectaculoase ale căderii zidului Berlinului, mijloacele mass-media nu încetează să anunțe reforme și schimbări în Europa centrală și estică. Europa de est rivalizează cu mediul înconjurător ca temă de actualitate nr. 1 a începutului de deceniu 90.

Încă de la întâlnirea din iulie 1989, conducătorii politici ai celor șapte țări industrializate dezvoltate, indiferent de tendința politică, au declarat că "fiecare dintre noi este gata să susțină acest proces (al reformelor aflate în curs) și să aibă în vedere, la momentul potrivit și într-o manieră coordonată, asistență economică care să vizeze transformarea și deschiderea economiilor lor în mod durabil". Existența acestui consens a permis adoptarea rapidă a unei serii de măsuri de asistență din partea celor șapte guverne respective, la care s-au adăugat cele ale celorlalte țări membre ale OCDE.

Capitalul electoral al întreprinzătorilor politici este corelat în mod pozitiv cu asocierea numelui lor la tot ceea ce frapează imaginația alegătorilor[2]. De aici întrebarea iconoclasată pe care trebuie să și-o pună economistul: aceste măsuri inspirate de necesități de marketing politic au oare în aceeași măsură o utilitate reală pentru beneficiarii lor?

Pentru a răspunde acestei întrebări, am schițat un rezumat al măsurilor de asistență, la punctele 1, 2 și 3, urmat de o schiță de analiză a efectelor posibile ale acestora, din punct de vedere al eficacității și al moralei (punctele 4 și 5). Pe baza acestei analize, în partea finală sunt sugerate propuneri alternative.

---

[1] Licențiat în drept, științe comerciale și financiare și în management; actualmente funcționar european (CEE).: Opiniile exprimate în acest material sunt, însă, personale.

[2] Conform Y. Lecerf și R. Parker (1987), *Dictatura inteligențelor*.

1. Asistența grupului celor 24

1.1. Grupul celor 24

Cele 24 de guverne ale țărilor membre ale OCDE au căzut de acord în câteva săptămâni asupra unui program de asistență economică pentru Polonia şi Ungaria, botezat PHARE (farul) (de la Polonia şi Ungaria, Asistență pentru Restructurarea Economică). În afară de cele 12 țări membre ale CEE, din acest grup de 24 de țări mai fac parte cele 6 țări membre ale AELS (Asociația Europeană a liberului schimb) adică Elveția, Suedia, Norvegia, Finlanda, Islanda şi Austria, apoi Turcia, SUA, Canada, Australia, Noua Zeelandă şi Japonia. Cu prilejul reuniunii sale din 13 decembrie 1989, "grupul celor 24" a anunțat că şi alte țări din Est care se vor angaja pe calea unei democrații pluraliste vor putea să beneficieze de-asemenea de programul PHARE. Decizia formală a acestei extinderi a fost luată cu ocazia conferinței ministeriale din iulie 1990.

Grupul celor 24 nu a instituit o administrație comună pentru punerea în aplicare a asistenței avute în vedere. Pentru fiecare țară acționează administrația națională respectivă. Din această cauză grupul celor 24 a însărcinat Comisia Europeană cu coordonarea inițiativelor naționale[1], după ce a fost respins planul american de a forma un consorțium. Datorită faptului că fiecare țară îşi păstrează conducerea proiectelor pe care decide să le finanțeze, regulile Comunității Europene în probleme de cereri de oferte nu sunt aplicabile.

Pentru a exercita această sarcină nouă, Comisia a creat un serviciu operațional PHARE în cadrul Direcției generale pentru relații externe, cu un efectiv inițial de 24 de funcționari.[2] Acest serviciu exercită misiunea de coordonare identificând necesitățile împreună cu beneficiarii potențiali şi instituțiile internaționale competente (Banca Mondială şi filiala sa, Societatea Internațională) şi invitând membrii grupului celor 24 să contribuie la satisfacerea nevoilor pe care Comunitatea Europeană nu le poate satisface.

---

[1] Trebuie subliniat faptul că este pentru prima dată când se solicită Comisia să coordoneze inițiative ale unor țări care nu sunt membre ale Comunității Europene. Conf. Cehlermanu, C. (1989), "Ajutorul pentru Polonia şi Ungaria", în *European Affairs* vol. 3, nr. 4, p. 23.

[2] Conf. Christiane, C. (1990), "Trei înțelepți în slujba țărilor din Est", în *Horizons St. Michel*, vol. 12, mai, p. 44.

1.2. Acțiunea grupului celor 24

În cadrul operațiunii PHARE cei 24 au fixat, în afara ajutorului alimentar, de urgență, patru obiective prioritare pentru asistența statelor participante: ajutorul pentru agricultură, protecția mediului, formarea profesională și încurajarea investițiilor (întreprinderi cu capital mixt).

În paralel, cei 24 au constituit un fond de stabilizare a zlotului, care se ridica la suma de 1 miliard dolari. Acest fond a permis ministrului polonez al economiei, Lesek Balcerowicz, să-și îndeplinească planul de devalorizare care constă în fixarea cursului oficial al zlotului la valoarea sa de pe piața liberă și liberalizarea majorității prețurilor; de asemenea, la taxarea cu 200% a creșterilor salariilor care depășesc creșterea costului vieții.[1] Fondul a contribuit astfel la realizarea convertibilității parțiale a zlotului și la garantarea unei *relative stabilități* a acestuia.[2]

Comisia evaluează între 15 și 20 de miliarde ecu (moneda CEE) suma pe care cei 24 vor trebui să consimtă să o transfere până la sfârșitul anului 1992 către țările din Est (fără URSS), în scopul de a le ajuta să se integreze în economia occidentală.[3]

2. BERD

2.1. Componența

Banca Europeană pentru reconstrucție și Dezvoltare (BERD) a fost creată din inițiativa președintelui Mitterrand[4], pentru a facilita tranziția țărilor Europei Centrale și Răsăritene spre economii deschise de piață și de a promova inițiativa particulară și individuală.

Participarea la capital și la gestiunea băncii este deschisă și altor guverne decât cele din grupul celor 24. Ea numără 42 de membri fondatori, adică 40 de state și 2 instituții ale CEE (Comisia Europeană și Banca Europeană de Investiții). Printre state, figurează în afara celor 24:

- cele 8 țări ale Europei Centrale și Răsăritene (Bulgaria, România, Polonia, Ungaria, fosta RDG, RFCS, URSS și Iugoslavia);

---

[1] Conf. "Reforma economică în Polonia", în *Buletinul FMI*, 26 februarie 1990, reprodus în *Probleme economice*, nr. 2173, 3 mai 1990, p. 24.

[2] Conf. declarației Comisarului H. Christophersen, în *Ecoul Bursei*, 15 iulie 1990, p. 18.

[3] Conf. declarației Comisarului H. Christophersen, în *Ecoul Bursei*, 15 iulie 1990, p. 18.

[4] În momentul în care englezii erau pe punctul de a lansa un proiect axat mai mult pe ajutorul către sectorul particular, conf. Lazare, F., în *Le monde*, 11 aprilie 1990, p. 23.

- Cipru, Malta, Liechtenstein;
- Maroc, Egipt, Israel, Mexic, Coreea de Sud.

Capitalul se ridică la 10 miliarde ecu[1] sau aproximativ 70 miliarde franci (din care 30% vor fi eliberați în cinci ani). Comunitatea Europeană deține 51% din capital și din voturi, SUA 10%, Japonia 8,6% și cele 8 țări est-europene 13,5% (din care 6% URSS). În afară de președinție, jumătate din cele 22 de locuri de administratori revin Comunității Europene. Sediul băncii este la Londra. Ea va cuprinde aproximativ 1.000 funcționari (din care 500 într-o primă etapă.

Crearea băncii nu s-a făcut fără probleme. Cu prilejul alegerii sediului și președintelui băncii, țările mici au fost excluse din procesul de decizie de către marile țări membre. Mai recent, SUA au reacționat puternic la proiectul de statut elaborat de președintele băncii, Jacques Attali, mergând până la a repune în discuție participarea lor cu 10%. Americanii resping de asemenea ideea președintelui de a crea sucursale în țările din Est, pentru că acest lucru ar costa prea mult.[2]

2.2. Instrumentele

Obiectivele directe ale băncii sunt de a permite finanțarea proiectelor de investiții productive și de a accelera ajustările structurale ale acestor țări. Banca ar trebui să fia operațională în martie 1991. Ea va împrumuta de pe piețele internaționale, urmând să acorde împrumuturi cu un mic comision pentru cheltuielile de gestiune.

Banca va acorda trei tipuri da împrumuturi: împrumuturi la prețul pieței (pentru URSS și – pe atunci – RDG), împrumuturi la prețuri mai mici pentru țările cele mai sărace, în special în vederea finanțării privatizărilor și achiziționării de întreprinderi (într-o primă fază în Polonia și Ungaria) și, în al treilea rând, garanții pentru împrumuturi, negociatorii americani și englezi ceruseră ca aceste împrumuturi să fie rezervate întreprinderilor particulare. Guvernul francez dorea ca și proiectele de infrastructură (transporturi, telecomunicații) să fie posibil de finanțat. În final, s-a convenit asupra unei chei de repartizare între ajutorul pentru întreprinderi și ajutorul pentru infrastructuri de 60/40. În această situație, întreprinderile publice sunt considerate întreprinderi.

---

[1] Unitate de cont europeană. 1 ecu = aprox. 1,21$ sau 7 FF.

[2] Michel, M., "SUA critică opțiunile lui Attali și amenință să părăsească BERD", în *Ecoul Bursei*, 1 august 1990, p. 1, și în *The Economist*, 28 iulie 1990, p. 22.

3. Asistența comunitară

3.1. Cadrul juridic

Cooperarea între Comunitatea Europeană şi țările din Est este bazată în prezent pe acorduri de comerț şi cooperare "din prima generație" cu țările estice interesate, pe baza unui mandat al Consiliului Comunității Europene.

- Un prim acord de comerț şi de cooperare economică a fost semnat cu Ungaria la 26 septembrie 1988. Şi prevedea desființarea cotelor specifice[1] la importuri în trei etape, eşalonate până în 1995.
- Acordul semnat la 19 decembrie 1988 cu Cehoslovacia era limitat la schimburile de produse manufacturate şi nu conținea concesii atât de substanțiale ca în tratatul cu Ungaria. Şi a fost înlocuit la 7 mai 1990 printr-un nou acord care de data aceasta acoperă toate bunurile cu excepția produselor CECA, a textilelor şi a produselor agricole.
- Tratatul de comerț şi cooperare cu Polonia a fost semnat la 19 septembrie 1989. Şi prevedea de asemenea liberalizarea schimburilor conform unui calendar.
- Cu URSS a fost semnat un acord de comerț şi cooperare la 18 decembrie 1989, prevăzând abolirea restricțiilor cantitative specifice după un calendar eşalonat până la 31 decembrie 1985.
- La 8 mai 1990 un acord asemănător a fost semnat cu Republica Democrată Germană. El prevede abolirea oricărei restricții cantitative la sfârşitul anului 1990. Prin unificarea sa cu RFG, RDG se va integra în Comunitate, dar vor fi prevăzute măsuri de tranziție.
- La 9 mai 1990, a fost semnat un acord de comerț şi cooperare economică şi comercială cu Bulgaria. În acesta, Comunitatea se angajează să abolească până la 31 decembrie 1995 restricțiile cantitative specifice aplicate importurilor provenite din această țară.
- Sunt în curs negocieri cu România privind încheierea unui acord similar.

Aceste acorduri conțin, toate, clauza națiunii celei mai favorizate. De altfel, ele instituie organe comune, comisii mixte, permițând stabilirea de comun acord a schimburilor şi dezvoltării cooperării. În cadrul acestor comisii Comunitatea negociază amenajarea restricțiilor cantitative la schimburile de produse agricole stipulate în acordurile de autolimitare.

---

[1] Denumite astfel pentru a le deosebi de restricțiile cantitative aplicate importurilor care provin din țări cu economie de piață şi semnatare ale GATT.

Există, de asemenea, acorduri de autolimitare cu țările din Est privind produsele CECA şi textilele. În ianuarie 1990, Comunitatea a crescut cu 15% limitele prevăzute pentru produsele CECA.

Conform rezoluției Parlamentului european din 19 febr. 1990, Consiliul European de la Dublin, din 28 aprilie 1990 a decis începerea de negocieri în vederea ajungerii la acorduri de asociere, care vor fi denumite "acorduri europene", bazate pe Articolul 238 al Tratatului CEE, cu condiția de a fi îndeplinite cerințele de bază referitoare la democratizare şi instaurarea economiei de piață. Asocierea va permite concentrarea ajutorului în cadrul protocoalelor financiare, ceea ce va evita dispersia acestuia.[1]

3.2. Măsurile de urgență[2]

a) Ajutorul alimentar

La 24 iulie 1939, Consiliul Comunităților europene a decis să acorde Poloniei, gratuit, un ajutor alimentar de grâu, cereale furajere, carne de vacă, ulei de măsline în valoare de 110 mil. ecu (sumă mai mare dacă se iau în calcul şi cheltuielile de transport). Livrările au avut loc în principal în septembrie şi octombrie 1989. Produsele respective au fost vândute în Polonia la prețul pieței. Sumele astfel obținute au fost vărsate într-un "Fond de contrapartidă pentru restructurarea agriculturii". Acest fond, gestionat în părți egale de Comisie şi de autoritățile poloneze, este destinat furnizării de împrumuturi, finanțării de proiecte, transferului de tehnologie şi finanțării formării profesionale. În iunie 1990, capitalul acestuia se cifra la aproape 800 mild. zloți, din care o mare parte fusese deja afectată unor împrumuturi. La începutul anului 1990, Comunitatea a decis de asemenea trimiterea de produse alimentare (carne de vacă, unt, ulei de măsline, porumb şi secară) României, în valoare de 58, 8 milioane ecu.

b) Ajutorul pentru stabilizarea monedei ungare

Comunitatea a împrumutat 870 mil. ecu pe piețele internaționale în vederea ajutorării Ungariei de a surmonta dificultățile balanței sale de plăți. Prima tranşă a acestui împrumut a fost vărsată acestei țări după semnarea unui acord asupra acestui împrumut, internațional, la 30 martie 1990. Este prima dată când Comunitatea lansează un împrumut pentru a ajuta un stat care nu face parte din ea.

---

[1] Cf. Andriesseu, F., "Schimbările din Europa Centrală şi de Est, rolul Comunității Europene", în *Revue de l'OTAN*, febr. 1990, p. 1-6.

[2] Cf. Reville Sarat, D. (1990), "Asistența Comunității pentru Polonia şi Ungaria", în *Revista Pieței Comune*, ian., nr. 333, 1990, p. 14-17.

3.3. Programul de asistență comunitară

Comunitatea a decis să acorde un ajutor financiar în valoare de 2,35 miliarde ecu pentru Europa Centrală şi Orientală până în 1993, adică 500 mil. în 1990, 850 mil. în 1991 şi 1 mild. în 1992.

În bugetul comunitar pentru 1990, au fost rezervate într-o primă fază 300 mil. ecu pentru finanțarea de ajutoare neramursibile acordate unor proiecte sau acțiuni de cooperare în Ungaria şi Polonia. Un comitet compus din reprezentanții statelor membre asistă Comisia în gestionarea acestui ajutor.[1] Acest buget, a fost până acum afectat următoarelor acțiuni:[2]

a) Ajutor pentru formarea profesională

- Programul ACE: 1,5 mil. ecu subvenții pentru cercetări în ştiințe economice şi cursuri de formare, la nivel înalt.
- Programul TEMPUS (Schemă de Mobilitate Transeuropeană pentru Studii Universitare): 20 mil. ecu pentru proiecte europene comune ale universităților şi burse de mobilitate pentru profesori, studenți şi personal administrativ. Acest program care a intrat în vigoare la 1 iulie 1990 are o durată de 5 ani.
- Crearea unei Fundații europene pentru formarea profesională în țările din Est.
- Asistență pentru formarea profesională a agricultorilor polonezi (prin Fondurile de contrapartidă).
- Asistență pentru cercetarea ştiințifică din Ungaria (3 mil. ecu).[3]

b) Asistență pentru agricultură

- Trimiterea în Polonia de produse pentru protecția culturilor (50 mil. ecu) cuprinzând livrarea de produse fitosanitare, asistență tehnică şi stabilirea unui control pentru ca utilizarea lor să nu dăuneze mediului.
- Credit de 30 mil. ecu pentru importul de echipamente pentru agricultură şi industria agroalimentară din Polonia.
- Finanțarea transferurilor da tehnologie către agricultorii polonezi (Fondurile de contrapartidă).
- Program de dezvoltare a agriculturii particulare în Ungaria (20 mil. ecu) în favoarea serviciilor publice şi particulare de asistență pentru explorările particulare, a unui fond de garantare a împrumuturilor şi a exploatărilor mici şi de studii.

---

[1] Reville Sarat, D., *op. cit.*, p. 16.
[2] Conform comunicatului de presă al Comisiei nr. P/90/33 din 16 mai 1990.
[3] Cf. *L'echo de la Bourse*, 3 aug. 1990, p. 16.

c) Protecția mediului

- Program pentru mediul înconjurător (22 mil. ecu) vizând finanțarea proiectelor prezentate de guvernul polonez în vederea reducerii emisiei de poluanți, a ameliorării calității apei şi a tratării deşeurilor, ca şi participarea la funcționarea "Unităților de Implementare a Proiectelor" ale Băncii Mondiale.
- Program pentru mediul înconjurător (25 mil. ecu), pentru finanțarea măsurilor destinate eliminării deşeurilor, reducerii emisiei de poluanți şi formării axate pe protecția mediului. Între altele o participare de 2 mil. ecu este prevăzută la Centrul regional pentru protecția mediului de la Budapesta.

d) Încurajarea investițiilor

- Asistență pentru Agenția poloneză de privatizări (9 mil. ecu) în colaborare cu Societatea financiară internațională.
- Program sectorial în favoarea PME poloneze (25 mii. ecu) vizând probabilitatea acestora de a-şi procura devize străine (FOREX), întărirea structurilor existente de ajutor pentru PME şi acordarea de credite în zloți.
- Finanțarea de proiecte pilot în vederea dezvoltării telecomunicațiilor rurale în Polonia (5 mil. ecu).
- Subvenție în favoarea PME ungare (21 mil. ecu), vărsată "Fundației maghiare pentru dezvoltarea întreprinderilor".
- Contribuție la finanțarea modernizării sistemului financiar (5 mil. ecu) aplicată de Banca Națională Maghiară.
- Asistență tehnică pentru Agenția maghiară de privatizări (5 mil. ecu), acoperind costul consilierilor specializați în tranzacții bursiere, relații publice şi evaluarea întreprinderilor.

O dotare suplimentară de 200 mil. ecu este prevăzută în bugetul pentru 1990. Ea va fi afectată celorlalte țări ale Europei centrale şi orientale. Misiuni de informare şi evaluare au fost deja efectuate în acest scop, în martie, în RDG, Cehoslovacia, Bulgaria, Iugoslavia, şi România, ca şi în URSS, în iulie.

În afară de ajutoarele precedente, CECA a împrumutat 200 mil. ecu pentru modernizarea industriilor cărbunelui şi oțelului. În aşteptarea intrării în activitate a BERD, Comunitatea va acorda garanții pentru împrumuturi în ecu de la BEI, Poloniei şi Ungariei, pentru proiecte care necesită valută forte. Primul împrumut pentru Polonia a fost consacrat modernizării căilor

ferate de Stat, finanțat împreună cu Banca Mondială. Iugoslavia ara deja acces din 1977 la împrumutări asemănătoare de la BEI. În 1988 ea a împrumutat 210 mil. ecu pentru construirea autostradei transiugoslave şi 58 mil. ecu pentru modernizarea principalei sale linii de căi ferate.

În proiectul de buget pentru 1991, adoptat de Consiliul CEF la 30 iulie 1990, sunt prevăzute 338 mil. ecu pentru asistența reformelor din Europa de Est (din care 13 mil. ecu pentru contribuția Comunității la BERD).

3.4. Alte ajutoare

a) Accesul pe piață

Comunitatea a desființat unele restricții la accesul în Piața Comună al produselor provenind din est, şi anume:

- scurtarea până la 1 ian. 1990 a perioadei de amenajare a restricțiilor cantitative speciale pentru importurile de mărfuri ungare şi poloneze (cu excepția produselor textile care nu vor fi liberalizate decât în 1995);
- aplicarea pentru Polonia şi Ungaria a sistemului generalizat de preferințe[1] de care Iugoslavia deja beneficiază;
- reducerea drepturilor şi prelevărilor la importul unui anumit număr de produse textile şi agricole.

b) Asistență monetară

Comisia elaborează în prezent un proiect de cumulare a plăților asemănătoare cu cea în vigoare în Europa Occidentală între anii 1950 şi 1959, care ar trebui să permită țărilor din est să participe la comerțul internațional înainte de convertibilitatea totală a monedei lor.[2]

4. Aprecierea efectelor asistenței occidentale

Prin cumularea sutelor de milioane de ecu degajate de membrii grupului celor 24 cu cele din programele comunitare, se ajungea, la sfârşitul lui noiembrie 1989, la un total de aproape un miliard ecu pentru Polonia şi

[1] Regim de concesii comerciale datând din 1971 şi având drept scop ajutorarea țărilor în curs de dezvoltare prin reducerea unilaterală a drepturilor de vamă la anumite categorii de produse. Acest regim şi-a pierdut, totuşi, din semnificație prin tendința de scădere a acestor drepturi (în medie cu 50% în ultimii zece ani) şi de instaurare a unor restricții netarifare, ca acordurile de auto-limitare şi procedurile antidumping. Acest regim creează, de asemenea, o mare incertitudine la beneficiari, căci nu este acordat decât pe o perioadă (ce poate fi reînnoită) de numai un an (Cf. Kellaway, L., "El plans better deal for world poor", *FT*, 25 July 1990, p. 4).

[2] *L'echo de la bourse*, 15 iulie 1990, p. 18.

mai mult de 500 milioane ecu pentru Ungaria. În iunie 1990 totalurile respective erau de peste 6 miliarde şi de aproape 4 miliarde, din care 300 milioane şi respectiv 1 miliard proveneau de la Comunitate şi de la statele membre.

Aceste sume acoperă o paletă largă de instrumente de ajutor, mergând de la subvenţie la fonduri pierdute şi la garantarea de împrumuturi. Între altele, creditele acestor programe fiind afectate proiectelor unor investitori potenţiali, prezentate de guvernele ţărilor estice interesate, proiectele respective sunt foarte variate. Din această cauză nu este posibil să evaluăm în acest stadiu efectele tuturor acţiunilor întreprinse. De aceea ne vom limita la câteva consideraţii asupra efectelor asistenţei Comunităţii şi BERD.

4.1. Pasivul (contabil)

Un economist chemat să aprecieze o cheltuială nu se limitează la examinarea eficienţei proprii acestei cheltuieli. El examinează de asemenea modul ei de finanţare pentru a determina, pe cât posibil, costul de oportunitate. În această împrejurare, mijloacele destinate asistenţei pentru Europa Centrală şi de Est provin din bugetele naţionale – pentru măsurile grupului celor 24 – şi din bugetul comunitar pentru cele puse la dispoziţie de Comisie. Aceste mijloace au un cost. Minford aminteşte că ele "cer invariabil impozitarea, fie prezente, fie viitoare (dacă fondurile sunt împrumutate)".[1] Aceste mijloace sunt, deci, sustrase unor alte utilizări posibile, mai ales unor investiţii particulare în proiecte productive în chiar ţările beneficiare ale măsurilor de asistenţă. Sunt rare guvernele care taxează contribuabilii în mod neutru (de exemplu, impozitul "poll tax"). În consecinţă şi inevitabil "impozitele creează o pierdere de eficienţă economică"[2] mai ales prin impunerea unor sume mai mari asupra oamenilor creativi şi întreprinzători decât asupra celorlalţi.

Pe de altă parte Hartog[3] aminteşte că mijloacele obţinute din impozite sunt fie transferata către alte întreprinderi mai puţin rentabile – ceea ce este un nonsens economic – fie către întreprinderi mai rentabile, dar în acest caz societatea pierde totalitatea costurilor administrative ale acestei operaţii, căci astfel de transferuri într-o economie de piaţă se fac spontan.

---

[1] Minford, P. (1984), "Cheltuielile statului, un studiu asupra risipei", în *Economic Affairs* (supliment), aprilie-iunie, p. 11.
[2] Minford, P., *op. cit.*
[3] Hartog (1987), "Desubsidie-logica", în *KNO-INFO*, martie, p. 1.

De altfel aceste transferuri au probabil un caracter regresiv. Într-adevăr, aşa cum observă Curtea de justiţie a Comunităţilor Europene[1] în ceea ce priveşte taxele naţionale incompatibile cu tratatul CEE, contribuabilii au posibilitatea de a repercuta impozitele în aval. Adevăraţii contribuabili sunt, deci, agenţii economici cei mai slabi care nu pot să repercuteze impozitele în propriile preţuri sau salarii. Dimpotrivă, în Europa Centrală şi Orientală asistenţa de altă natură decât ajutorul alimentar de urgenţă este în beneficiul unor universitari, experţi specializaţi şi întreprinzători care pot obţine ajutoarele respective.

4.2. Asistenţa pentru formarea cadrelor

Asistenţa în materie de ştiinţe economice este necesară. Se pune totuşi întrebarea (de exemplu): cum pot contribui la această sarcină profesori francezi care exercită profesiunea de economişti şi ale căror concluzii nu diferă de cele ale studenţilor care încă nu şi-au început studiile economice.[2] Faptul că guvernul polonez este pe cale de a examina dacă întreprinderea FSO nu a abuzat de poziţia sa dominantă, pare să confirme în acest sens că economiştii polonezi s-au inspirat din raţionamentele economice occidentale cele mai învechite.[3]

Schimburile de profesori universitari şi de studenţi pun aceeaşi problemă a calităţii cunoştinţelor transferate. În general, nu se preocupă de cauzele sărăciei intelectuale a învăţământului economic: monopolul universitar. Cel puţin aceasta este opinia profesorilor maghiari care au creat o universitate particulară – Universitatea "Corvin" – ale cărei cursuri – la un număr limitat de discipline – au debutat în septembrie 1990. Această iniţiativă este susţinută de firma de asigurări austriacă "Allianz" şi a fost cerută, de asemenea, asistenţa unor formaţii americane.[4]

În orice caz, asistenţa publică pentru schimburile universitare scurtcircuitează iniţiativa particulară.

---

[1] Cf. mai ales Aff. 119/82, din 9 nov. 1983, REC 3595.

[2] Aşa cum a constatat B. Lemennicier în "Originalitatea economiştilor universitari francezi", în *Jurnalul economiştilor şi al studiilor umane*, 1989/90, p. 151-170.

[3] Cf. mai ales Rosner, R., "Şcoala de la Chicago în probleme de legislaţie antimonopol", în *U.PA.L.REV*, vol. 127, 1979, p. 928: "Din aceste analize diverse reiese o concluzie de mare semnificaţie în ceea ce priveşte politica de antimonopol: firmele, în general, nu pot să obţină sau să dezvolte o putere de monopol. În consecinţă accentul în legile antimonopol nu ar trebui să cadă asupra unor acţiuni unilaterale, ci asupra cartelurilor şi alianţelor orizontale..." şi Armentano, D. (1986) în *Politica antitrust, problema anulării*, Institutul Cato, Washington, p. 17-29.

[4] Beck, E. (1990), "Primele lecţii ale libertăţii"; din *The Times*, 6 august, 1990, p. 4.

În ceea ce priveşte formarea profesională, aceasta constituie o investiție ca şi altele, care va fi efectuată imediat ce se va dovedi rentabilă. Intervenția publică, totuşi, poate să reducă costurile tranzacției pe această piață. Dar ea riscă să reintroducă un element de **Error! Bookmark not defined.** natură să valorifice calculul rentabilității sale şi să favorizeze astfel activitățile de formare a cadrelor care nu sunt cu adevărat necesare.

4.3. Asistența pentru privatizare

Privatizarea, fuziunea şi crearea de întreprinderi mixte nu pun probleme care să necesite o asistență din partea autorităților publice, aşa cum o demonstrează restructurarea presei în Ungaria. Astfel în această țară, cel mai mare cotidian, *Nepszabadsag*, care a fost până acum în mâna partidului comunist, a vândut 27% din capitalul său cotidianului vest-german *Westfällische*, după ce contactase reprezentanți ai lui Robert Maxwell şi Rupert Murdoch. Aceştia din urmă au achiziționat însă participări în cotidienele *Magyar Hirlap* (40%) şi respectiv *Mai Nap* (50%), în timp ce grupul german Springer a cumpărat o mare parte din presa regională. Aceste participări au fost însoțite de un transfer de know-how comercial şi tehnic (mai ales la nivelul publicității). În 1990 au avut loc în Ungaria peste 700 de astfel de operații spontane.

Dacă erau necesare sfaturi independente, fundații engleze şi americane[1] puteau să pună know-how-ul lor la dispoziția guvernelor est-europene, ca de exemplu Institutul Adam Smith, care a înmânat tuturor miniştrilor interesați un ghid practic privind privatizarea, bazat pe experiența britanică.

Într-adevăr, agenția maghiară a privatizărilor creată în martie 1990 are în vedere reglementarea privatizărilor spontane acuzate că afectează activele publice.[2] În Polonia guvernul a reacționat împotriva privatizărilor spontane (supranumite "uwlaszczemie nomenklaturalne"). Noua lege a privatizărilor, votată la 13 iulie 1990[3], prevede că guvernul este cel care va desemna întreprinderile privatizabile şi le va pregăti în acest scop. Muncitorii vor putea să refuze privatizarea şi vor avea dreptul să ia 20% din

---

[1] De exemplu Fundația Reason, al cărui preşedinte a scris în 1980 prima carte privind privatizarea.

[2] Cf. articolului "Un studiu asupra Perestroicăi", în suplimentul la *The Economist*, 28 aprilie 1990, şi, pentru exemple concrete, G. Shares şi L. Reaves, "În Europa Estică începe marea vânzare", în *Business Week*, din 6 aug. 1990, p. 28.

[3] *Europe* (serie nouă), nr. 5297, p. 17 (16-17 iulie 1990). Dieta a votat în acelaşi timp o lege care creează un Minister al Transformării proprietății, care va avea în sarcină realizarea privatizărilor.

capitalul întreprinderilor; întreprinderile aflate în dificultate nu vor putea fi privatizate. Achiziționarea de către străini a mai mult de 10% din capital este supusă autorității ministrului. În Cehoslovacia de asemenea, guvernul este cel care încetinește privatizările, nereușind să se pună de acord în privința tehnicilor care să fie utilizate. Ministrul industriei, Vladimir Dhlouhy, a propus să se stabilească rapid liste de întreprinderi privatizabile, care ar putea fi vândute integral unor investitori străini. Dar această propunere este actualmente blocată de o contrapropunere a Ministrului finanțelor, Vaclav Klaus, care ar dori să distribuie populației cecuri-acțiuni[1] pentru a-i permite să cumpere întreprinderile privatizate (o posibilitate comparabilă figurează și în legea poloneză). În ceea ce privește întreprinderile mixte publicația *Fortune* relevă că autorizarea lor administrativă durează încă aproape 60 de zile în Polonia și trei luni în Ungaria.

4.4. Asistența BERD

În ceea ce privește misiunea sa în materie de Infrastructuri, BERD pare să fie o dublură față de Banca Mondială și BEI. Printre altele, aceasta va contribui la deturnarea personalului bancar de înaltă calificare de la utilizări mai productive.

În ceea ce privește misiunea sa, de consilier financiar și de asistență a privatizărilor, fuziunilor și achizițiilor și a creării de societăți mixta, ea nu constituie numai o dublură a SFI, dar va contura mai ales și probabil într-o manieră nelegală pentru că nu trebuie să-și răsplătească acționarii – cu inițiativele particulare, cum ar fi Fondul Austro-Ungar al firmei Nerill Lynch, constituit în vederea participării la privatizările anunțate de guvernul maghiar. După *Financial Times* din 20 iunie 1990, peste 200 mil. $ capital privat erau disponibili la acea dată pentru investiții în aceste privatizări.

Charles Lillis de la Merrill Lynch compară situația ungară cu privatizările indoneziene din 1989 când "fonduri de investiții" administrate de străini au constituit un catalizator pentru investițiile locale și au contribuit la absolvirea eficientă a unui flux bogat de emiteri de acțiuni. De ce mai este necesar atunci un organism public?

a) Împrumuturi pentru infrastructuri publice

Lenin a observat că monopolul capitalist "creează infailibil o tendință către stagnare și putrefacție. Fixarea, chiar și temporară, a unor prețuri de

[1] Probabil inspirat de R. Poole Jr. (1990) care pledează pentru o privatizare a sectorului public prin distribuirea gratuită către întreaga populație de acțiuni care pot fi cedate liber.

monopol face să dispară, până la un anumit punct, stimulentele progresului tehnic, şi, în consecinţă ale oricărui alt progres, ale oricărei mişcări înainte."[1] Totuşi, el adaugă că "este evident că posibilitatea de a traduce cheltuielile de producţie şi de a creşte beneficiile prin producerea unor îmbunătăţiri tehnice împinge la transformări." Cu toate acestea, într-o economie socialistă în care profitul a fost abolit, acest motiv de îmbunătăţire a producţiei lipseşte. De aici, rezultă o stagnare generală.

Dacă se intenţionează ajutorarea modernizării infrastructurilor, remediul este introducerea concurenţei şi privatizarea infrastructurilor de telecomunicaţii, distribuire a energiei şi apei, transporturi etc. În ceea ce priveşte (fosta n.t.) RDG, guvernul de la Bonn a înţeles bine acest lucru, deoarece intenţionează să suspende pe 4 ani monopolul Bundespost-ului (întreprindere de stat) asupra prestării serviciilor telefonice. El estimează că numai iniţiativa particulară va putea remedia destul de rapid absenţa mijloacelor de telecomunicaţii în RDG în scopul de a permite investiţiile necesare dezvoltării sale economice. Şi în Polonia guvernul a decis să demonopolizeze serviciul telefonic. Imediat ce Dieta va aproba proiectul noii legi a telecomunicaţiilor, depus în martie 1990, vor primi licenţe pentru a-şi stabili propriile reţele 9 societăţi concurente ale organismului public PPTT.[2]

În ceea ce priveşte reţelele rutiere, sunt de asemenea posibile soluţii private (cel puţin pentru autostrăzi, poduri şi tunele). La nivel local, ar putea fi încheiate acorduri între municipalităţi şi investitori pentru cofinanţarea căilor de acces.

Asistenţa occidentală va fi contraproductivă, dacă ea face inutilă căutarea unor moduri de finanţare directă de acest tip.

b) Împrumuturile pentru investiţii productive

Trebuie să distingem două ipoteze. Fie sunt ajutate acele proiecte a căror rentabilitate este suficientă pentru a atrage capitaluri particulare – şi în acest caz intervenţia publică este inutilă –, fie că rentabilitatea este problematică – dar în acest caz intervenţia publică constituie o risipă de resurse.[3] Rămân argumentele care se găsesc şi în articolul 92, paragraful 2 din tratatul CEE privind ajutoarele pentru anumite producţii sau anumite

---

[1] Lenin, V. (1916), *Imperialismul, ultimul stadiu al capitalismului*, Paris, ediţie socială, 1945, p. 88-89.

[2] Cf. *The Economist*, din 21 iulie 1990, p. 30.

[3] Nuti, D., în "Aspecte interne şi internaţionale ale dezechilibrului monetar în Polonia" (1990), în *Economia europeană*, martie nr. 43, p. 182, estimează că "nu este cazul unei asistenţe pe scară largă, decât ajutorul pentru săraci, asigurarea împotriva unui declin mai accentuat şi finanţarea pentru stabilizarea cursurilor de schimb."

regiuni, argumente bazate pe efectele externe ale investițiilor în regiuni sau sectoare defavorizate (pol de atracție, know-how, limitarea exodului către străinătate etc.).

Totuşi, anchetele asupra motivațiilor ce stau la baza deciziilor de investiții în întreprinderi multinaționale au demonstrat că acestea din urmă dau un rol destul de mic stimulărilor". O întreprindere care pentru a investi aşteaptă un stimulent, riscă să fie devansată de concurenții săi.

4.5. Alte efecte

a) Camuflajul problemelor fundamentale

Expunerea asupra asistenței ne face oarecum să uităm problemele puse țărilor din Europa de Est de politica comercială a Comunității.[1] Au fost luate măsuri structurate cum ar fi desființarea unor anumite cote. Dar Piața Comună rămâne în mare parte închisă produselor şi serviciilor provenind din Europa Centrală şi Estică. Nici măcar abolirea barierelor tarifare nu ar rezolva această problemă. Piedicile tehnice şi alte exigențe esențiale vor continua să restrângă libera circulație a produselor şi serviciilor. Țările din Est se tem de asemenea că măsurile de armonizare luate în vederea realizării pieței interne vor întări acest fenomen, înlocuind barierele netarifare între statele membre prin bariere tarifare la frontierele Comunității europene.[2]

Mai mult decât atât, țările estice au un sector agricol încă important (28,5% din populația activă în Polonia şi 18,4% în Ungaria). Politica agricolă comună (şi politicile agricole paralele ale statelor membre) limitează capacitatea lor de export şi, deci, rentabilitatea investițiilor în agricultură. Măsurile de asistență pentru agricultură în țările Europei centrale şi estice, finanțate de Comunitate, constituie, deci, o soluție de rangul al doilea (second best), – aşa cum o demonstrează reacția directorului unei ferme de stat din Ungaria: "Ne iau drept lumea a treia. Avem nevoie de piețe, nu de tractoare" – care se plângea că-şi pierde timpul căutând mijloace de a depăşi barierele pe care le constituie prelevările la importurile Comunității.

Un alt aspect împins în planul al doilea este datoria țărilor Europei centrale şi estice (cu excepția URSS-ului şi României). Ea descurajează investițiile străine, în măsura în care guvernele vizate şi, în special, cel

---

[1] În *O nouă bancă pentru Europa*, aprilie 1990, se sugerează că această punere în umbră ar putea fi deliberată.

[2] Bolz, K. (1990), "Implicațiile pieței interne EC pentru relațiile cu Europa de Est", în *Intereconomics*, ian./febr., vol. 25, nr. 1, p. 38.

polonez nu vor putea să o achite decât prin creşterea impozitelor şi restrângerea importurilor.[1]

Asistența străină nu poate să resoarbă această datorie. Sunt indispensabile reformele structurale. Una din principalele cauze ale acestei datorii este într-adevăr importanța sectorului public din aceste țări, față de produsul lor național brut. Privatizările avute în vedere vor rezolva o parte a acestei probleme. În scopul de a evita ca profiturile acestor privatizări să servească la finanțarea unor cheltuieli curente, ar fi de dorit formule ca cele practicate în America latină, "swap-uri" între datoria externă şi activele privatizate.

b) Incidență asupra ideilor

Consecința cea mai nefericită, poate, a programelor de asistență este că ele fac aproape să se uite cauzele înapoierii economice în țările Europei Centrale şi Estice, respectiv colectivismul. Într-adevăr, lipsa de capitaluri, tehnologii sau formare profesională nu este decât consecința unei lipse a libertății de inițiativă şi a protecției muncii şi investițiilor. Programele de asistență vor fi prea puțin eficace dacă nu merg mână în mână cu reabilitarea dreptului de proprietate. În acest domeniu, Comunitatea nu este probabil într-o poziție prea bună pentru a da lecții țărilor din Europa Centrală şi de Est.[2]

Printre altele, programele de ajutor guvernamentale reanimă mitul planului Marshall, şi anume că reconstrucția economică necesită aport de capital public. Or, în timp ce Marea Britanie a beneficiat cel mai mult de acest plan, "miracolul economic" s-a produs în Germania Federală. De aceea, factorul determinant al acestui miracol nu putea să fie ajutorul public, ci liberalismul economic – soziale Marktwirtschaft – pe care Ludwig Erhard a ştiut să-l impună țării sale în timp ce Marea Britanie şi Franța stagnau din cauza experiențelor lor laburiste.

Ajutoarele publice sunt de natură să perpetueze atitudinea de pasivitate a cetățeanului față de birocrație, învățată în 45 de ani de colectivism. Or, cauza principală a nedezvoltării este "lipsa de încredere în sine însuşi şi, de aici, în posibilitățile de dezvoltare în lume, aşa cum este

---

[1] Cel puțin aceasta este opinia lui D. Lipton, consultant american în serviciul guvernului polonez, citat de S. Tully, în *Fortune*, 27 aug. 1990, p. 58.

[2] Cf. Aff 44/79, Liselote Haner, BEC 1979, p. 3727, în care Curtea de Justiție a sacrificat dreptul de proprietate intereselor hobby-ului agricol, reflectate în organizarea comună a pieților.

ea".[1] Ajutorul public justifică de asemenea menținerea unei economii duale caracteristice țărilor subdezvoltate în care sectorul public, protejat împotriva concurenței, încetinește creșterea sectorului concurențial, particular (n.t.) prin efecte de stopare[2] – în principal prin deplasarea factorilor de producție din sectorul deschis înspre sectorul protejat – și prin efecte de antrenare – prin difuziunea mentalității din sectorul protejat (și mai ales prin practica drepturilor câștigate și a neîncrederii în inovație și în străinătate care tulbură stabilitatea structurilor existente – către celălalt sector. Există pericolul că în aceste condiții va fi deosebit de dificil să se transfere părți din sectorul public spre sectorul concurențial, fără "centuri de siguranță", cum ar fi menținerea unei participări publice importante în societățile mixte, atașându-le sectorului precapitalist și permițându-le să continue, cel puțin parțial, să satisfacă, ca și administrațiile, propriile lor nevoi, în loc de nevoile consumatorilor.

5. Apreciere etică (substanțială)

Analiza economică a dreptului este adesea acuzată de reducționism din cauza criteriului său de eficacitate.[3] Dar eficacitatea și dreptatea se suprapun adesea.[4] Astfel critica ineficacității acțiunilor PHARE și BERD este și o judecată etică. Nu se poate vorbi de ineficacitate atâta timp cât nu se pleacă de la principiul că guvernanții sunt, în cadrul puterilor lor, legați printr-o obligație morală de proporționalitate, obligație care de altfel este recunoscută în dreptul comunitar ca principiu general de drept.

În afară de principiul proporționalității, care nu permite decât o apreciere marginală a acțiunii publice, morala conține și imperative referitoare la obiectivele urmărite.[5] După Kant, există un imperativ categoric conform căruia trebuie acționat întotdeauna ca un scop și niciodată ca un mijloc. Acesta este desigur cazul în ceea ce privește beneficiarii asistenței pentru Europa centrală și estică.

Dimpotrivă, faptul că cei mai slabi, cei care nu au putut repercuta taxele destinate finanțării acestei asistențe – au fost deposedați de puterea

---

[1] Cf. Rahgel, C. (1983), *Occidentul și lumea a treia*, Paris, Laffont, p. 197.

[2] Cf. Cannage, E. (1962), *Economia dezvoltării*, PUF, p. 63.

[3] Cf. Hawk, B. (1989), *Revoluția anti-trust americană – o lecție pentru Comunitatea economică europeană*, CDE, p. 14-15.

[4] Posner, R. (1977), *Analiza economică a legii*, Little, Brown and Co., ediția a 2-a, p. 22-23.

[5] Aceste criterii etice, totuși, nu mai fac parte din principiile generale de drept, de unde și scăderea interesului pe care îl poartă justiția și economiștii.

lor de cumpărare, nu pare compatibil cu imperativul kantian. Din acest punct de vedere, nu există niciun motiv să se postuleze că, constrângerea publică ar fi mai scuzabilă din punctul de vedere al moralei decât constrângerea particulară.[1] Dar orice impozit de care nu este posibil să scapi decât prin procedee care costă, cum ar fi emigrarea, îl degradează pe cel care îl suportă, reducându-l la a fi un mijloc în serviciul altor oameni. Imoralitatea anumitor impozite[2] nu poate totuşi să vicieze moralitatea utilizărilor care li se dau.

O altă critică ar putea fi formulată pe baza "principiului diferenței" dezvoltat de Rawls. Conform acestui principiu orice reformă care se face pe seama eludării nevoilor fundamentale ale celor mai puțin norocoşi este imorală.[3] Or, am văzut la punctul 4.1 că probabil programele de asistență vor antrena o nouă repartiție a veniturilor în Occident, în dauna celor mai slabi.

Principiul lui Rawls este totuşi contestat, pentru că nu pare posibil să găseşti criterii obiective pentru a determina care sunt beneficiarii acestui principiu şi nevoile lui fundamentale prioritare. Pot ei, de altfel, să revendice în mod legitim o anumită putere de cumpărare? Morala pare să nu permită decât aprecierea acțiunii umane voluntare şi nu cea a situațiilor abstracte, cum ar fi o repartiție statistică a veniturilor. De aceea, situațiile nu pot fi calificate ca morale sau imorale.

În această privință, motivele autorilor acestei redistribuiri a veniturilor ar putea fi puse în discuție. Aceste motive sunt; altruiste numai în aparență. A da din banii altuia nu este caritate adevărată.

Dacă motivul politicienilor şi funcționarilor implicați ar fi de a justifica o nouă concentrare a puterilor şi a mijloacelor în mâinile lor, având ca alibi nevoile celorlalți, aceasta ar fi o minciună criticabilă din punct de vedere moral. Această înşelăciune ar putea fi criticată şi pentru că ea suscită şi exploatează sentimentele egoiste, cele mai puțin posibil de mărturisit ale electoratului, scutindu-l să se ocupe el însuşi, de exemplu, de nefericirea

---

[1] "Aşa cum Forța unui individ nu poate să atenteze în mod legitim la Persoana, Libertatea sau Proprietatea unui individ, din aceeaşi cauză Forța comună nu poate fi aplicată la distrugerea Persoanei, Libertății sau Proprietății indivizilor sau claselor". F. Bastiat (1850), "Legea", în *Opere economice*, PUF, Paris, 1985, p. 149.

[2] Dintr-un punct de vedere consecvent, toate impozitele ar fi imorale, dacă aşa cum observa Jean-Baptiste Say ele ar conduce "în mod necesar la o reducere a creării de bogăție şi la o scădere a nivelului general de viață" (citat de Hoppe, H., în "Economia şi sociologia impozitelor", în *Revista de Studii Umane*, nr. 2, 1990, p. 2.

[3] Rawls, J. (1971), *Teoria justiției*, Paris, 1987, p. 134-138.

copiilor români sau polonezi, din moment ce statul se ocupă de aceasta în locul său, adică punându-i pe alții să plătească. Dar o astfel de disimulare, adesea chiar inconştientă, caracterizează majoritatea măsurilor publice numite redistributive. Escamotarea motivelor pare chiar legată intim de exercițiul puterii. În consecință, această acuzație nu poate fi reținută în mod special împotriva programului PHARE.

6. Ce alternativă există?

Acțiunea Grupului celor 24 şi a Comunității ar putea fi făcută mai eficace incluzând în ea măsuri care vizează mai direct cauzele problemei, ca de exemplu:

- Desființarea, în termene scurte, eventual în cadrul negocierilor care au loc acum în cadrul GATT, a ajutoarelor pentru agricultură. Această reformă ar permite dezvoltarea endogenă a agriculturii din Europa centrală şi estică. Agricultorii țărilor respective nu numai că nu ar mai fi amenințați de excedentele Comunității, dar ar putea chiar să câştige valută forte prin expertul produselor lor către Comunitate. Ar fi un stimulent mult mai puternic pentru a deveni competitivi decât măsurile actuale.
- Amendarea legislațiilor occidentale privind imigrarea, pensiile şi salariile minime în scopul de a favoriza imigrarea temporară a muncitorilor din țările Europei centrale şi estice, ceruți de un patron din CEE.[1] Această măsură ar permite muncitorilor să câştige experiență profesională şi know-how într-un mod mai eficace decât prin cursuri care, în mod necesar, sunt teoretice.
- Crearea unui fond pentru reconversia funcționarilor. În Ungaria mai mult de 40% din populația activă este remunerată de către stat. Dacă birocrația nu este redusă într-un termen scurt, autoritățile acestor țări vor trebui să mențină o presiune fiscală care să descurajeze spiritul întreprinzător. Privatizările avute în vedere în această țară (600 mil. $ în 1990 şi 1 mild. în 1991, față de un produs intern brut de 68,6 mild. $) sunt de departe insuficiente, pentru a reduce numărul funcționarilor în aşa fel încât guvernul să regăsească o marjă de manevră bugetară. De altfel, funcția publică din țările Europei Estice vehiculează, o etică antiîntreprinzătoare de origine aristocratică, anterioară regimului co-

[1] Sugestie inspirată de Hare, P. (1990), "Reforma reglementărilor privind întreprinderea în Ungaria", în *European Economy*, nr. 43, martie, p. 53.

munist care se manifestă printr-o ostilitate latentă față de îmbogățirea prin afaceri şi banii astfel câştigați. Într-adevăr, elita locală în Polonia, Ungaria, Croația şi România a avut întotdeauna tendința să lase pe seama străinilor aceste activități considerate inferioare.[1]

– Crearea unui fond pentru promovarea valorilor economiei de piață. Pentru CEE, liberalizarea economică în vederea introducerii economiilor de piață este o condiție prealabilă oricărei asistențe. Dar o economie de piață nu este pur şi simplu un ansamblu de reguli de drept public. Economia de piață, care este un sinonim al cooperării voluntare, este înainte de toate un ansamblu de valori etice. Ea este singurul mijloc de a produce bogății. Economia de piață necesită ascultarea nevoilor celorlalți, gustul şi calitatea muncii şi a relațiilor umane.[2] Acestea nu sunt posibile decât dacă se acordă importanța necesară acestor valori în învățământ şi societate. În Occident, aceste valori au fost erodate, mai ales din filosofia maeştrilor bănuielii. Astăzi "democratizarea" învățământului are prioritate asupra calității sale, relațiile umane din cadrul acestuia sunt adesea fondate pe ura de clasă sau pe constrângerea statului, iar munca este considerată ca un drept şi nu ca o vocație... În Europa Centrală, aceste antivalori[3] sunt încă şi mai puternice datorită celor 45 de ani de totalitarism, în cursul cărora sentimentele dominante au fost, în ceea ce priveşte clasa conducătoare, beția puterii, insolența triumfătoare, calomnia, neîncrederea sectară, disprețul tot mai mare față de subordonați, iar în ceea ce priveşte pe aceştia, descurajare, frică de represalii, ură tăcută, linguşire şi minciuni continue[4]. O campanie de sensibilizare ar putea să le ajute pe popoarele respective să înțeleagă:
  - că numai în aparență colectivismul le oferea gratuit resurse şi servicii rare, împărțirea nu se făcea la nivelul prețului şi al ofertei globale;
  - că dacă tranziția spre o împărțire pe baza prețurilor (care reflectă raritatea resurselor) poate să dea impresia că toată lumea mun-

[1] Cf. Schopfin, G. (1989), "Tradiția politică în Europa de Est", în *Daedalus*, vol. 119, nr. 1, p. 62.

[2] Valori cărora J. Garello le atribuie şi succesul japonez. Cf. "Japonezii în pierdere", în *La Nouvelle Lettre*, nr. 218, 2 martie 1990, p. 3.

[3] J. Garello ("Libertate, solidaritate", în *La Nouvelle Lettre*, 23 iunie 1990, p. 1) rezumă aceste antivalori în patru mituri: gratuitatea, egalitatea, naționalismul şi anticapitalismul.

[4] Voslensky, M., *La Nomenklatura*, Belfond, 1980, Paris", p. 34.

ceşte numai pentru bani, este o iluzie optică în măsura în care banii nu sunt decât intermediarul care permite unor persoane diferite să coopereze, chiar dacă finalitățile pe care le urmăresc nu sunt identice;

- că lumea nu este o amenințare, ci dimpotrivă o oportunitate, căci know-how-ul pe care li-l vor aduce investițiile străine le va permite să-şi îmbunătățească condițiile de viață şi în orice caz investițiile străine nu vor reprezenta decât câteva procente ale economiei naționale, față de o medie de 30% în Europa Occidentală;
- în sfârşit, că singurul mod de a se îmbogăți la timp este acceptarea ca vecinul tău să se îmbogățească de pe acum. Nu există economie de piață fără toleranță.

– Crearea de zone de întreprinzători. Această idee a fost lansată de economistul laburist englez Peter Hall pentru a reda viață centrelor urbane Liverpool şi Glasgow, creând zone în care inițiativele noi să fie scutite de reglementări la maximum.[1] Începând cu 1980, peste 50 de "zone de întreprinzători" (libere) au fost create în Marea Britanie. Totuşi, întreprinderile care se stabilesc în aceste zone nu sunt scutite decât de impozitele locale, de cotizația pentru formarea profesională şi de impozitul financiar, pe termen de 10 ani. Scutiri atât de puțin importante nu par suficiente pentru a atrage investițiile în țările Europei de Est. Zonele libere ar trebui să fie veritabile enclave teritoriale, în care mărfurile şi producția realizată să fie considerate de statul respectiv ca nefiind pe teritoriul lui, pentru aplicarea drepturilor de vamă, taxelor şi legislației sociale. Dr. Wilhelm Christians, preşedintele Consiliului de supraveghere ce la Deutsche Bank a propus URSS să transforme portul Kaliningrad (fost Köningsberg) într-o astfel de zonă, cu sprijinul băncii sale. Se vorbeşte, de asemenea, de crearea unei zone libere sovieto-japoneze în Insulele Kurile.

– Comunitatea să opteze pentru principiul țării de origine în materie de specificații, constând în recunoaşterea reciprocă a normelor naționale, cu condiția, desigur, ca, cumpărătorul să fie suficient de bine informat asupra specificațiilor cu care se conformează marfa sau serviciul. Dacă opoziția la această soluție este prea puternică, CEE ar trebui să permită conformitatea cu indiferent ce norme naționale.

---

[1] Butler, S. (1982), "Raționamentul politic pentru zonele libere în Europa", în *Cafo Review*, nr. 2/379.

Aceste măsuri nu vor permite totuşi țărilor din est să urmeze calea țărilor recent industrializate din Asia, în care investițiile occidentale au fost atrase prin reforme către economia de piață, decât dacă ele nu vor constitui numai reforme de fațadă, destinate numai să permită instalarea la putere a unei noi generații de conducători. Rezultatele extinderii programului PHARE la Bulgaria şi România, unde partidul comunist a păstrat conducerea asupra definirii drepturilor de proprietate, riscă să fie descurajate pentru motivul că orice investitor potențial va ține cont de o primă de risc considerabilă înainte de a investi în aceste țări.

7. Concluzie

Un rezumat al măsurilor de asistență luate de Grupul celor 24 în favoarea Poloniei şi Ungariei face să planeze îndoieli asupra eficacității lor. Cu excepția măsurilor de urgență, succesul măsurilor avute în vedere depinde de variabile asupra cărora inițiatorii acestor măsuri nu au un control prea mare. Astfel, asistența pentru învățământul economic nu va da rezultate decât dacă nu sunt propagate în aceste țări teorii care au fost deja invalidate de mult în Occident. Alte măsuri, ca susținerea investițiilor, ar putea fi chiar contraproductive în măsura în care ele vor întârzia, reforme care să atace cauzele însăşi ale înapoierii acestor infrastructuri şi mai ales absența concurenței. În sfârşit, măsurile de asistență pentru Europa de Est privite din punctul de vedere al criteriilor etice, cum este imperativul categoric kantian, lasă să se vadă aceleaşi vicii ca orice intervenție publică redistributivă.

În orice caz, asistența nu va servi la nimic dacă guvernele respective nu iau masurile necesare pentru a trece le economia de piață: protecția proprietății private, privatizarea sectorului public, convertibilitatea monedei, libera circulație a capitalurilor, deregularizarea economiei, scăderea numărului de funcționari şi adoptarea unei fiscalități favorabile economisirii şi investițiilor. În această privință, trebuie să ne întrebăm dacă numirea în fruntea BERD a unui consilier economic al unui preşedinte care a naționalizat o mare parte a economiei franceze nu este de rău augur pentru măsurile pe care această instituție va putea să le propage în est.

Prelucrat de Valentina Buxar

INSTITUTUL DE CONJUNCTURĂ ŞI MARKETING PENTRU COMERȚUL INTERIOR

POLITICA ÎN DOMENIUL FORȚEI DE MUNCĂ ÎN UNGARIA

Csaba HALMOS

În Ungaria se introduc în prezent reforme politice şi economice majore în efortul de a avansa către o societate deschisă, democratică şi umană, bazată pe drepturi şi valori umane universale. Aceasta decurge din recunoaşterea faptului că economia de piață socialistă către care se tinde poate fi realizată doar dacă este schimbat şi sistemul de instituții politice. Principalele reforme politice constau în trecerea către un sistem democratic multipartit, stabilirea de garanții legale pentru dreptul de asociere, pregătirea alegerilor libere, şi democratice şi introducerea pluralismului sindical.

Pentru a atinge aceste scopuri Marea Adunare a Ungariei a votat recent o serie de legi, inclusiv o lege referitoare la dreptul de asociere, ce autorizează înființarea oricărei asociații sau organizații care sunt în conformitate cu Constituția. Ea garantează condițiile necesare pentru crearea şi funcționarea organizațiilor de lucrători şi de patroni în conformitate cu prevederile convențiilor internaționale ale muncii referitoare la libertatea de asociere. O nouă lege electorală este în curs de pregătire, funcția de Preşedinte al Republicii este redefinită şi o nouă Constituție este redactată – şi aceasta ca să menționăm doar cele mai importante lucrări legislative în curs de realizare.

În timp ce unele reforme politice reprezintă condiții prealabile pentru reformele economice, altele sunt destinate netezirii drumului lor. Printre ultimele este reforma sistemului apartenenței proprietății unde, în vederea promovării dezvoltării şi operaționalizării economiei de piață, legislația a dispus garantarea existenței alăturate a proprietății de stat, cooperatiste şi private, precum şi a proprietății străine sau mixte (ungare şi străine) în condiții egale de concurență. Primul pas în această direcție a fost adoptarea Legii Companiei care asigură crearea, coexistența şi transformarea

diferitelor tipuri de întreprinderi. Un sistem modern şi neutru de impozitare a fost stabilit, de asemenea, principalele componente fiind impozitul pe profitul companiei, impozitul pe valoarea adăugată şi impozitul pe venitul personal. Astfel, munca este cuprinsă şi în reforma bugetului de stat, a salariilor, a politicii referitoare la bunăstare şi a sistemului de management economic.

Din ce în ce mai mult directivele birocratice cedează locul negocierilor dintre agenții economici şi negocierilor dintre patroni şi lucrători. În legătură cu aceasta, adoptarea legii referitoare la dreptul de grevă şi reforma Codului Muncii este de o importanță decisivă.

Economia Ungariei suferă o schimbare calitativă profundă în trecerea ei de la o situație marcată de privațiuni şi strâmtorări către operaționalizarea economiei de piață socialiste. Pe parcursul acestei perioade de tranziție efectele dăunătoare ale vechiului sistem se fac încă simțite, întrucât deocamdată noi percepem doar neajunsurile celui nou. Va mai trece ceva timp până când se vor face simțite efectele benefice.

Până în prezent nu a fost inventat un model comprehensiv şi logic care să descrie economia de piață socialistă. Câteva trăsături proprii pot fi, totuşi, identificate: (1) are ca scop stabilirea unui cadru în care piața acționează ca forță conducătoare a economiei; (2) asigură motivație participanților la viața națională de afaceri şi industrială şi îi ajută să se adapteze noului cadru; (3) în afară de rolul pieței în direcționarea economiei, statul continuă să fie responsabil pentru exercitarea supravegherii la nivel macro.

Ungaria este o țară mică (10 milioane locuitori), aşezată în centrul Europei, ce luptă ca prin reformele economice actuale să se ridice deasupra nivelului mediocru al dezvoltării sale industriale. Această sarcină devine deosebit de dificilă în condițiile unor structuri de producție depăşite şi ale unei sensibilități ridicate a economiei la schimbările de pe piața internațională. În acelaşi timp, mulți oameni se aşteaptă la un progres imediat şi rapid şi la schimbări calitative spectaculoase din partea reformelor economice. Aceasta a condus la creşterea tensiunilor şi conflictelor în ultimii ani.

Această situație reprezintă o formidabilă provocare în domeniul muncii şi administrației, care se confruntă simultan cu mai multe dileme: (a) o lipsă de anumite categorii de forță de muncă ce coexistă cu un şomaj în creştere; (b) o enormă creştere a numărului de ore petrecute la locul de muncă, concomitent cu o productivitate a muncii scăzută; (c) un nivel al salariilor pe care muncitorii îl consideră prea scăzut şi un nivel al consumului, pe care economiştii îl consideră prea ridicat pentru economie.

Pentru a găsi calea de rezolvare a acestor dileme este nevoie de timp şi de o serioasă echilibristică, dar ca prim pas este esențial să se traseze direcția în care economia ar trebui să se deplaseze şi, să se identifice zonele în care cele mai ascuțite conflicte pot da naştere unor conflicte încordate şi unor strâmtorări. Aceasta înseamnă că, printre nenumăratele lucruri urgente ce trebuie făcute pentru implementarea programului de reforme, Guvernul trebuie să stabilească principiile pe care să se bazeze viitoarea dezvoltare şi să formuleze principalele măsuri pentru atingerea acestui scop. Problemelor asigurării cu forță de muncă şi politicii salariilor trebuie să li se acorde o atenție deosebită din partea tuturor părților implicate.

Vremea când economia era capabilă să asigure o slujbă oricui şi totuşi să ducă lipsă de forță de muncă, aparține trecutului. Astăzi, deşi procesul de restructurare este abia la început, diferite categorii de lucrători se confruntă cu şomaj pe termen scurt şi chiar pe termen lung. Un număr în creştere de lucrători au motive să se îngrijoreze de mărirea incertitudinilor cu care se confruntă întreprinderile lor. Nu numai pensionarii, dar chiar şi mulți salariați consideră că este dificil să-şi atingă scopurile datorită inflației, creşterii prețurilor şi impozitelor.

Este nevoie de o nouă abordare a administrației muncii, diferită din multe puncte de vedere de ceea ce s-a aplicat în ultimii ani, pentru a ieşi din această situație. Politica în domeniul ocupării forței de muncă era îndreptată în trecut către furnizarea de forță de muncă marilor întreprinderi de stat. De acum înainte, în interes național, trebuie avut în vedere un orizont mai larg şi să fie folosite toate mijloacele pentru a rezolva tensiunile de pe piața muncii. În mod deosebit, trebuie să li se asigure muncitorilor posibilitatea de a se recalifica şi a se perfecționa, pentru a se facilita redistribuirea forței de muncă, cerută de restructurarea economică.

Similar, vechea politică a veniturilor se baza pe determinarea centralizată a creşterii salariilor pentru a menține un nivel adecvat al puterii de cumpărare, în conformitate cu scopurile stabilite prin planul cincinal – şi pentru care, în teorie, stocurile necesare de mărfuri existau. Dimpotrivă, acum scopul este de a înlesni drumul reformei salariilor, conform căreia întreprinderile vor administra costurile cu salariile la fel ca şi oricare costuri de producție, rolul guvernului fiind acela de a stabili cadrul general pentru acordurile de salarizare bazate pe interesele comune ale părților direct interesate.

În analizarea implicațiilor implementării noii politici a forței de muncă, ca parte a reformelor sociale şi economice în curs de realizare în prezent, vom trece în revistă, în primul rând, evoluția politicii de ocupare a forței de muncă referitoare la principalele probleme ale forței de muncă.

1. Evoluția politicii de ocupare a forței de muncă

După cel de-al doilea război mondial în economia ungară a avut loc o creștere rapidă a gradului de ocupare a forței de muncă în toate sectoarele, urmată de o perioadă în care, deşi anumite sectoare – precum industria grea – s-au dezvoltat pe seama altora, ocuparea totală a forței de muncă a continuat să se extindă.

Prin anii ’60 utilizarea forței de lucru disponibile atinsese aproape limitele demografice şi a continuat să crească până când întreaga rezervă de forță de muncă a pieței naționale a fost epuizată.

Datorită efectelor contrare ale cererii excesive de forță de muncă, în comparație cu forța de lucru furnizată (productivitate scăzută, diferențieri de salarii inadecvate, indisciplina la locul de muncă, circulație mare a forței de muncă, mai ales datorită instabilității lucrătorilor), a existat o presiune puternică asupra oficialilor din administrația muncii de a interveni direct pentru a îndrepta acțiunea forței de muncă considerată “temporar distorsionată” într-o direcție ce se presupunea a fi în concordanță cu interesele economiei. Ca urmare, metoda “administrativă” se folosea în primul rând în realizarea politicii în domeniul forței de muncă. Totuşi, aceste măsuri nu au fost eficiente, sau au adus o uşurare temporară, deoarece ele se concentrau asupra efectelor şi nu asupra cauzelor – şi eliminării – problemelor reale.

Tensiunile ce apar în utilizarea forței de muncă la nivel macro şi micro îşi au rădăcinile în afara scopului politicii de ocupare a forței de muncă: cauza acestor tensiuni constă în particularitățile operaționale ale unei economii sărace în resurse. Într-o astfel de economie supraviețuirea şi dezvoltarea întreprinderilor este dependentă în mare măsură de abilitatea lor de a obține toate resursele posibile de la bugetul de stat şi nu pe baza realizărilor sale de pe piață. Deoarece managerii companiilor nu sunt obligați să-şi asume riscuri reale, ei sunt stimulați să obțină cele mai multe fonduri şi forță de muncă posibile pentru operaționalizarea întreprinderilor lor. Ambițiile de a se extinde sunt susținute de faptul deja verificat că, cu cât compania foloseşte mai multe bunuri fizice şi forță de muncă, cu atât poziția ei în negocierile pentru asigurarea unor resurse guvernamentale adiționale este mai bună. Acest mod de a rezolva conflictele proprietății publice pe baza principiului distribuției echitabile a resurselor în industrii şi întreprinderi are ca rezultat revenirea lipsei de forță de muncă şi de aici tendința de a aduna forța de muncă.

Politica de ocupare a forței de muncă s-a adaptat reformei economice

Este clar din cele pomenite mai sus, că pe parcursul ultimului sfert de veac nu a existat vreo perioadă de şomaj național. Datorită lipsei generale de forță de muncă, cei ce voiau să-şi schimbe slujbele puteau s-o facă, în general, destul de uşor. Problema reală era că ocuparea totală a forței de muncă a fost permanent însoțită de un nivel scăzut al productivității.

Totuşi o schimbare considerabilă este aşteptată a se petrece în curând pe piața forței de muncă, parțial datorită unei temporare creşteri a rezervei de forță de muncă (datorită exploziei natalității) începând din 1989 şi parțial datorită unei contracții a cererii de forță de muncă, ca rezultat al presiunilor pentru creşterea eficienței şi a profitabilității.

Schimbarea reprezintă într-adevăr un corolar necesar a programului guvernamental de stabilizare, care are ca scop următoarele: (1) dezvoltarea unei veritabile concurențe de piață între producători; (2) conştientizarea mai puternică în afaceri a costurilor astfel încât, o dată cu eliminarea progresivă a distorsiunilor instituționale ce afectează salariile, salariile vor deveni, eventual, un cost de producție standard ca oricare altul; (3) instituirea competitivității ca bază a supraviețuirii companiei, astfel încât întreprinderile care înregistrează pierderi vor dispare, iar cele care rămân vor fi capabile să rețină lucrătorii şi să angajeze alții noi, în măsura în care obținerea unei eficiențe o permite; (4) asigurarea unei tranziții de la piața vânzătorilor la piața cumpărătorilor.

Pe măsură ce aceste scopuri sunt atinse, creşterea eficienței va deveni o grijă firească a oricărei afaceri. Această problemă nu se află în răspunderea sau sub influența administrației muncii, care dimpotrivă, va trebui să-şi concentreze din ce în ce mai mult atenția asupra asigurării, pe cât posibil, a continuității ocupării totale a forței de muncă. Ar fi iluzoriu, totuşi, să credem că atunci când criteriul eficienței va fi deplin aplicat în domeniul angajării păstrării şi promovării salariaților, plasa de siguranță a ocupării totale va putea fi întinsă în aceeaşi măsură ca şi în trecut. Cu cât sistemul economic şi financiar constrânge mai mult companiile să-şi folosească rațional forța sa de muncă, cu atât mai mică va fi amploarea continuării urmăririi orientărilor politicii de ocupare a forței de muncă, din ultimii ani. Cu alte cuvinte, nimeni nu poate garanta tuturor lucrătorilor protecția pe viață împotriva riscului de şomaj. Oamenii vor trebui să se obişnuiască cu ideea că posibilități de a alege, păstra sau schimba slujbele depind de activitatea lor de a se adapta la cerințele în schimbare ale pieței

forței de muncă și ale locului de muncă. Ei vor trebui să fie din ce în ce mai pregătiți să dobândească noi cunoștințe, să urmeze cursuri de perfecționare și de specializare, să se mute în alte zone și să-și îmbunătățească pregătirea generală și standardul cultural.

Dilema politică și ideologică

Noile circumstanțe sunt de asemenea natură încât pot da naștere unor dileme politice și ideologice întrucât ocuparea totală a forței de muncă este una din valorile tradiționale supreme revendicate de sistemul socialist. Este într-adevăr o realizare remarcabilă care mărește sentimentul de securitate și de demnitate umană a oamenilor și nicio persoană responsabilă nu s-ar gândi să o distrugă. Totuși, problema cu care ne confruntăm astăzi nu este dacă ar trebui permisă apariția șomajului în Ungaria. Întrebarea pe care trebuie să ne-o punem este dacă se dorește îmbunătățirea competitivității pe piața internațională, chiar dacă aceasta înseamnă pierderea unor slujbe de către unii lucrători, care le dețin probabil de ani de zile, și dobândirea de noi cunoștințe și calificări sau dacă ar trebui să se renunțe din cauza fricii de șomaj temporar la ideea de a reface echilibrul economic pe plan intern și de a îmbunătăți poziția Ungariei pe plan internațional.

În realitate, ultima alternativă menționată nu mai este viabilă – ceea ce demonstrează cât de severe sunt dificultățile economice. Singura întrebare este cât de departe se poate merge în a accepta riscul șomajului. După părerea autorului nu se poate depăși un anume grad de șomaj tranzițional sau funcțional: pentru a simplifica, s-ar putea spune că o serie de lucrători vor fi momentan între slujbe.

În aceste condiții sarcina politicii de ocupare a forței de muncă este de a promova dezvoltarea industrială și de a crea un sistem de compensații desemnat să: (a) sprijine aducerea spontană pe aceeași linie a ofertei și a cererii de forță de muncă prin asigurarea unor servicii mai eficiente și mai bine coordonate de plasare a forței de muncă; (b) să anticipeze viitoarele probleme pe care le vor ridica schimbările de pe piața forței de muncă, pentru a preîntâmpina șomajul de durată; (c) să vegheze Statul să acorde o compensație corectă și rezonabilă fiecărui individ rămas temporar fără slujbă; (d) să-i ajute pe cei ajunși temporar șomeri să găsească sau să aleagă o nouă slujbă sau ocupație sau să capete noi cunoștințe, în cel mai ușor mod posibil, și să-l ajute în a le fi asigurat un echilibru rezonabil între cerințele noului loc de muncă și așteptările lucrătorului, lucru din care vor beneficia atât economia cât și individul.

Următorul capitol prezintă rezultatele obținute până în prezent.

Întărirea instrumentelor politicii de ocupare a forței de muncă

Din 1980 agențiile de plasare din Ungaria au fost transformate, în mod progresiv din organisme administrative preocupate exclusiv cu plasarea forței de muncă, în birouri ce asigură o diversitate da servicii pentru şomeri. A fost realizată o rețea la nivel național, ce cuprinde acum 425 birouri computerizate, inclusiv 20 în oraşe mai mici, care furnizează o gamă largă de informații, consultații şi servicii de plasare pentru oamenii care caută de lucru. Până la sfârşitul lui 1989 se vor instala adițional 120 computere în oraşele mai mari.

Deoarece instrumentele politicii de ocupare a forței de muncă au fost introduse gradat, un număr crescut de funcții adiționale au fost atribuite agențiilor de plasare, inclusiv sarcini legate de recalificare, alocarea slujbelor de "utilitate publică", administrarea noului sistem de ajutorare de şomaj pentru cei ce-şi caută slujbe şi furnizarea de consultații asupra legislației muncii şi variatelor servicii asigurate administrației muncii.

O problemă-cheie este aici, desigur, numărul oamenilor fără loc de muncă. Conform statisticilor oficiale ale forței de muncă, numărul de căutători de locuri de muncă înregistrat este foarte mic, dar există probabil de 3 ori mai mulți şomeri, decât numărul înregistrat. În martie 1989 acest număr era de aproximativ 20.000 şi numărul de slujbe vacante de aproximativ 68.000 (ceea ce reprezintă un declin față de nivelurile anterioare). Aceasta înseamnă că există între 3-4 posturi disponibile pentru fiecare persoană care caută de lucru; totuşi diferențele dintre structura cererii de forță de muncă şi ofertă sunt atât de mari încât într-o cincime din cazuri îi trebuie persoanei respective mai mult de o lună de zile pentru a găsi o slujbă potrivită. Un mare număr de locuri vacante există în Budapesta, în timp ce majoritatea celor ce caută de lucru locuiesc în partea de nord-est a țării, şi aproximativ o jumătate din posturi sunt pentru lucrătorii calificați, în timp ce 2/3 din cereri sunt pentru posturi de lucrători semicalificați sau necalificați. Dintre cei ce-şi caută de lucru prin agențiile de plasare, 75% sunt muncitori necalificați, iar 30% nu au terminat nici şcoala primară. Dintre ultimii menționați aproximativ jumătate, au până în 30 ani. Acesta este unul din motivele pentru care programele de pregătire şi recalificare sunt privite ca instrumente esențiale pentru implementarea unei politici eficiente de ocupare a forței de muncă.

Până în 1987, numai persoanele care aveau slujbă puteau să primească sprijin financiar în perioada în care urmau cursuri de pregătire pentru a căpăta noi cunoştințe sau alte calificări. Deci, muncitorii care au

rămas fără locuri de muncă ca urmare a restructurărilor sau a măsurilor pentru reducerea costurilor, precum şi alte categorii de oameni rămaşi fără posturi din diferite motive, erau îndreptăţiţi să apeleze la acest ajutor financiar numai după ce erau angajaţi de o întreprindere care îşi lua sarcina de a finanţa pregătirea lor. Din ce în ce mai puţine întreprinderi se arătau doritoare a face acest lucru, totuşi, în 1988 sistemul a fost modificat încât să permită persoanelor înregistrate la agenţiile de plasare să urmeze cursuri de pregătire pentru diferite meserii.

Problemele care necesită o acţiune urgentă acum sunt înfiinţarea şi dotarea instituţiilor necesare de pregătire, introducerea testelor de aptitudine în diverse meserii pentru adulţi şi înfiinţarea unui birou de coordonare a cursurilor de pregătire organizate de agenţiile de plasare şi de asistenţă a salariaţilor, care asumă propriile activităţi de pregătire. Un fond special a fost stabilit din bugetul guvernamental pentru acordarea de compensaţii lucrătorilor ce participă la cursurile de pregătire profesională pentru pierderea temporară a salariilor.

De la 1 ianuarie 1989, un ajutor de şomaj este plătit celor aflaţi în această situaţie. Schema va fi implementată în mai multe trepte. Pe parcursul primei etape, ajutorul va fi acordat cu prioritate oamenilor care au fost anterior angajaţi şi şi-au pierdut locurile de muncă.

Un accent special s-a pus pe importanţa reangajării. Condiţiile de bază sunt dorinţa lucrătorului de a urma sfatul autorităţilor în domeniul ocupării forţei de muncă şi, de exemplu, de a profita de orice oportunităţi de pregătire oferite. Ajutorul este plătibil pe o perioadă până la 365 zile şi se ridică la 50-70% din câştigurile medii anterioare.

Următorul pas este de a proiecta noi mijloace de finanţare a ajutorului de şomaj. Introducerea asigurării obligatorii, pare să fie cea mai bună metodă. Dacă mărirea resurselor o permite şi gama beneficiarilor va fi, de asemenea extinsă.

În ultimii ani posibilităţile de a ocupa un loc de muncă de către oameni necalificaţi sau fără nicio pregătire teoretică s-au diminuat, având loc o comutare a cererii globale de forţă de muncă către lucrătorii calificaţi. În consecinţă, începând din 1987 agenţiile de plasare au fost împuternicite să creeze locuri de muncă de “utilitate publică” pentru astfel de persoane. Această schemă asigură o ocupare locală a forţei de muncă pentru un număr limitat de oameni.

Printre deciziile luate începând din 1988 pentru a întări instrumentele politice de ocupare a forţei de muncă sunt şi următoarele:

(a) înființarea unui fond separat în cadrul bugetului administrației forței de muncă în scopul sprijinirii creării de noi locuri de muncă și finanțării măsurilor subliniate mai sus ce au ca scop relaxarea tensiunilor de pe piața forței de muncă;
(b) autorizarea întreprinderilor de a permite angajaților să iasă devreme la pensie cu condiția ca salariații să-și finanțeze pensiile până la momentul când ajung la vârsta de pensionare statutară;
(c) introducerea unei scheme la nivel național, de tip "începeți o viață nouă" pe baza căreia oamenii care și-au pierdut locurile de muncă și cei care locuiesc în zone unde posibilitățile de a ocupa un loc de muncă sunt puține – și sunt pregătiți să-și asigure singuri un loc de muncă pot contracta un împrumut pentru a pune bazele unei afaceri sau unei mici companii proprii, împrumutul fiind rambursabil într-o perioadă de 10 ani, primii 4 ani fără dobândă.

Întrucât este acordată o importanță specială creării de noi locuri de muncă, în mod deosebit în anumite regiuni subdezvoltate unde șomajul poate crea tensiuni sociale, administrația forței de muncă a fost împuternicită să-și extindă asistența financiară, rambursabilă sau nu, oricărei companii publice, cooperative, societăți mixte, furnizor particular sau antreprenor care înaintează un proiect viabil de creare de locuri de muncă. Cererile pentru astfel de asistență sunt evaluate de un panel de experți în domeniul bancar și în investiții, precum și de autoritățile locale. Proiectul trebuie să asigure introducerea și folosirea tehnologiilor avansate care vor furniza o marjă de profit rezonabilă a locurilor de muncă create. În 1988 fondurile au fost alocate pentru proiectele de la care se aștepta crearea a aproape 10.000 noi locuri de muncă. În viitor, o mai mare atenție va fi acordată asistenței financiare și tehnice pentru companii de mici dimensiuni, care au jucat un rol important în crearea de noi locuri de muncă și în trecut.

Este clar că societatea trebuie să-și asume responsabilitatea pentru efectul pe care restructurarea economiei îl are asupra indivizilor. Un principiu esențial al politicii de ocupare a forței de muncă este de a avea la dispoziție instrumente eficiente de prevenire. Cel mai important dintre acestea este un sistem mai modern de planificare și prognoză a cererii și ofertei de forță de muncă. De asemenea, trebuie îmbunătățit sistemul de învățământ și pregătire pentru a adapta calificările obținute de absolvenții școlilor la nevoile economiei și trebuie îmbunătățite serviciile de îndrumare profesională pentru întreprinderi și părinți. Pare sigur că în viitor lucrătorii

vor arăta un interes mărit pentru posibilitatea de a lucra în străinătate. Toate aceste nevoi pot fi satisfăcute prin îmbunătățirea serviciilor informaționale, prin introducerea amendamentelor necesare în regulamentele relevante şi prin realizarea schimbărilor organizatorice adecvate.

2. Politica de salarizare

Tensiunile care au apărut în domeniul ocupării forței de muncă reprezintă doar una din problemele cu care se confruntă acum administrația forței de muncă. Există probleme similare – dacă nu chiar mai acute – în domeniul politicii de salarizare. Unele din ele s-au născut din conflictul dintre măsurile progresive adoptate recent şi rămăşițele sistemului economic anterior, altele, decât faptul că noi ne aşteptăm ca salariile să exercite nişte funcții care, într-o economie normală, nu au nimic de-a face cu sistemul de salarizare. În consecință s-a decis, ca urmare a introducerii reformei prețurilor şi impozitelor, să se realizeze, de asemenea, o reformă a salariilor, şi se fac deja pregătiri pentru o transformare radicală a sistemului de salarizare. Vom atinge aici doar aspectele cele mai importante ale reformei.

Tensiunile cauzate de salarii au devenit mai acute în ultimii ani deoarece instrumentele folosite pentru conducerea economiei, inclusiv sistemul de salarizare, nu permiteau patronilor stabilirea unor salarii care să promoveze o îmbunătățire dinamică a performanțelor întreprinderii; din ce în ce mai mulți nu mai erau capabili (1) să remunereze munca depusă pe parcursul orelor normale de lucru, astfel încât să se permită lucrătorilor să-şi mențină standardul lor de viață şi (2) să prevină distorsionarea diferențelor de salarii dintre diferite ramuri, sau un declin al poziției sociale a muncii intelectuale.

În consecință a apărut o nevoie urgentă de realizare a unei reforme a salariilor pentru a completa şi întări controlul "politicii economice şi, în special, al politicii în domeniul forței de muncă. Reforma are ca scop stabilirea unor mecanisme de salarizare care nu se bazează pe reguli birocratice, dar care permit determinarea nivelurilor salariilor în funcție de jocul liber al forțelor pieței printr-un proces de negociere desemnat să rezolve conflictele de interese ale părților în cauză. Aceasta înseamnă eliberarea pieței de stabilirea centralizată a salariilor şi autorizarea realizării negocierilor de salarii de către patroni şi angajați, în conformitate cu acordurile instituționalizate guvernate doar de regulile şi regulamentele existente. Transformarea sistemului de salarizare – necesară pentru realizarea acestui scop – a început în 1989.

În timp ce aceasta ar părea pentru mulți oameni o idee atrăgătoare şi uşor de pus în practică, totuşi, terenul pentru aplicare trebuie foarte bine pregătit. A te precipita doar de dragul unei popularități de scurtă durată nu înseamnă decât a cauza un pericol serios. Dar, ar fi la fel de periculos să fim rezervați față de o reformă absolută a salariilor datorită dificultăților de a depăşi handicapul inițial şi a ne limita la jumătăți de măsură cărora să le facem multă publicitate, pentru a păstra aparențele.

O breşă reală poate fi realizată numai dacă sunt îndeplinite anumite condiții. Pentru început este necesar un "pachet" de reforme bine concepute, amănunțite şi coerente sau să se stabilească o serie de măsuri esențiale. Acestea includ şi discontinuitatea subvențiilor pentru întreprinderile de stat şi companiile publice, reforma proprietății companiilor pentru a stimula comportamentul antreprenorial şi managerial dinamic, o politică de ocupare care să asigure siguranța unui loc de muncă şi a bunăstării, extinderea pieților de capital şi a pieței forței de muncă, promovarea investirii economiilor individuale în scopuri productive, asigurarea condițiilor organizatorice, legale şi tehnice adecvate pentru concilierea diferitelor interese şi, implementarea politicilor monetare şi acordurilor practice pentru controlul cererii globale. Un astfel de pachet de reforme depăşeşte, desigur, competența administrației forței de muncă şi poate fi implementat doar de guvern. Un număr de paşi în sensul realizării lor au fost deja făcuți, iar alte etape sunt în curs de planificare pentru viitorul apropiat.

În ultima analiză, deci, reforma salariilor constă din crearea de instituții pentru negocierea salariilor. Datorită complexității structurii pieței forței de muncă şi varietății intereselor implicate, se prevede că negocierile pot avea loc la nivel local (al întreprinderii), la nivel intermediar (referitor la ramuri, ocupații, regiuni sau grupuri de întreprinderi) şi la nivel național.

La nivelul întreprinderii negocierile se vor realiza între sindicatul local şi conducerea întreprinderii. Rezultatele vor fi încorporate într-un acord colectiv ce acoperă o perioadă de 1 sau mai mulți ani.

La nivel intermediar – a cărui creare este una din cele mai importante sarcini ce trebuie realizate în următorii ani – negocierile se vor purta între ramurile adecvate sau între sindicatele profesionale şi reprezentanții patronilor. La acest nivel statul ia parte numai acolo unde are calitatea de patron. Rezultatele vor fi cuprinse în acorduri ce stabilesc scale de salarii pentru ramura sau ocupația implicată.

Negocierile tripartite de salarii se realizează la nivel național între reprezentanții patronilor, muncitorilor şi guvernului în vederea încheierii unor

acorduri la nivel național. Forumul negocierilor la acest nivel este Consiliul Național pentru Reconcilierea Intereselor.

Consiliul Național pentru Reconcilierea Intereselor

Acest Consiliu a fost înființat prin decizia Consiliului de Miniştri după consultarea cu sindicatele, cu organele ce reprezintă interesele întreprinderilor şi patronilor din sectorul cooperatist, toate luând parte la lucrările lui. Nu este un organism guvernamental, ci un forum în care reprezentanții guvernamentali, reprezentanții forței de muncă şi al conducerilor negociază cu parteneri egali.

Nu este niciun organism legislativ: nu este împuternicit să emită regulamente şi instrucțiuni, iar acordurile pe care le încheie sunt publicate ca nişte recomandări. Acolo unde este necesară o reglementare pentru a implementa un acord, Consiliul cere organului competent (guvernului, unei agenții guvernamentale sau, în anumite cazuri, Adunării Naționale) să emită o reglementare care să încorporeze conținutul acordului. Dacă organul competent este guvernul, atunci el însuşi emite reglementarea sau o supune spre aprobare Adunării Naționale. Aceasta înseamnă, de asemenea, că pentru probleme specifice, stipulate în statutul Consiliului, guvernul a delegat puterea sa de decizie Consiliului, adică acesta are dreptul de a face propuneri legislative.

Consiliul are în prezent dreptul de a face propuneri legislative referitoare la diferențele dintre salarii şi suma lor şi la măsurile de politică în domeniul salarizării, inclusiv referitoare la salariile minime şi la scalele de salarii. În plus, consiliul poate dezbate şi alte asemenea probleme pe care membrii săi le consideră a intra în competența consiliului. Până în prezent Consiliul a realizat consultații asupra problemelor majore ale politicii în domeniul salarizării şi al forței de muncă (crearea nivelului intermediar de negociere a salariilor, înființarea Consiliului Muncii, punerea la punct a sistemului de salarizare etc.).

Mass-media redă o mare parte a întâlnirilor Consiliului, iar acordurile la care se ajunge sunt făcute publice.

Consiliul Muncii

Scopul principal al reformei politicii noastre în domeniul forței de muncă este de a identifica şi concilia interesele diferite ale variatelor grupuri sociale şi în acelaşi timp să realizăm o expresie tangibilă a solidarității sociale. Consensul social, care este o condiție pentru o politică clară a guvernului în domeniul forței de muncă, necesită crearea unui forum unde

interesele partenerilor sociali să poată fi dezbătute şi unde atenţia poate fi concentrată nu numai asupra oamenilor de pe piaţa forţei de muncu, dar şi asupra acelora care au fost forţaţi să iasă din această piaţă. Consiliul Muncii poate funcţiona ca organ consultativ. Funcţia sa va fi de a evalua procesele ce au loc pe piaţa forţei de muncă şi politica în domeniul forţei de muncă şi de a sprijini formularea de propuneri referitoare la ele.

Consiliul Muncii va analiza nevoile diferitelor grupuri sociale de pe piaţa forţei de muncă (tineri, femei, ţigani, invalizi) şi ale diferitelor regiuni (zone înapoiate) şi va asigura luarea în considerare a acestor elemente la elaborarea deciziilor la nivel guvernamental.

3. Condiţiile de muncă

Recentele tensiuni şi conflicte din domeniul ocupării forţei de muncă şi salariilor au împins temporar pe plan secund probleme unor condiţii mai bune de muncă. În ciuda progresului înregistrat de sindicate de-a lungul anilor în ce priveşte obţinerea unor condiţii mai bune pentru membrii lor, în special referitoare la siguranţa la locul de muncă, probabil că şi ele vor fi de acord că Ungaria se află în acest domeniu cu câteva decade în urma ţărilor celor mai industrializate.

Abordarea problemei condiţiilor de muncă a devenit mai largă în ultimii ani. În zilele noastre se consideră că aceste condiţii includ toţi factorii obiectivi şi subiectivi care nu sunt prezenţi în cadrul muncii. În afară de problemele fizice tradiţionale, precum zgomotul, temperatura, umiditatea, praful, iluminarea, vibraţiile, gazele toxice sau noxele şi riscul de accidentare, sunt incluse acum şi problemele mentale precum stress-ul şi "încărcătura" psihologică. Este clar că numeroşi factori afectează semnificativ gradul de satisfacţie pe care individul o obţine din munca sa: numărul de ore lucrate, modul în care programul de lucru şi schimburile sunt organizate, locul pe care postul său îl ocupă pe scara socială a valorilor, posibilităţile sale de promovare, relaţiile cu ceilalţi lucrători, posibilitatea de a participa activ la luarea deciziilor etc. Nu poate fi negat faptul că, condiţiile de lucru, chiar şi în sensul larg în care sunt înţelese acum, au un efect direct asupra nivelului performanţelor de muncă şi eficienţei utilizării forţei de muncă şi un efect indirect asupra rentabilităţii activităţii întreprinderii. Efectele vor varia, desigur, în intensitate şi natură, în concordanţă cu industria sau comerţul ca şi pentru lucrătorii individuali.

Aici suntem confruntaţi cu două probleme principale. În primul rând administraţia forţei de muncă nu a trasat o politică sau un program compre-

hensiv care să se ocupe cu schimbările pe planul condițiilor de muncă. În al doilea rând, sistemului instituțional responsabil de condițiile de muncă îi lipseşte coordonarea. Multe standarde de siguranță la locul de muncă şi de sănătate au fost stabilite, dar nu au fost puse în practică datorită lipsei de fonduri sau, mai precis, datorită lipsei investiției infrastructurale. Penalitățile ce trebuie plătite în cazul nerespectării regulilor şi reglementărilor relevante nu au fost suficient de severe sau de consistente, şi, în acelaşi timp, au existat frecvente diferențe de opinie cu privire la împărțirea responsabilităților între administrația forței de muncă, diferitelor organisme înființate pentru apărarea intereselor lucrătorilor şi lucrători.

Sarcina cu care se confruntă administrația forței de muncă în realizarea unei apropieri de noile politici în domeniul ocupării forței de muncă şi a salariilor – care de altfel au ca scop îmbunătățirea condițiilor de muncă – este de a elabora un program comprehensiv care poate fi acceptat şi sprijinit de Guvern. Este evident în interesul atât al societății cât şi al economiei să fim siguri că lucrătorii se simt protejați împotriva oricărei amenințări fizice şi psihologice din partea mediului în care lucrează. În mod similar, atât societatea, cât şi economia, ar trebui să-i ajute pe lucrători să-şi dezvolte cunoştințele şi abilitățile, să-şi păstreze simțul demnității şi să obțină cea mai deplină satisfacție din munca lor, deci, toate acestea menționate mai sus la nivelul actual pe care progresul tehnologic îl permite. Numai de la lucrătorii protejați adecvat, informați şi respectați se poate aştepta o muncă eficientă şi îmbunătățirea performanțelor lor.

4. Legislația muncii

Când, în 1967, actualul Cod al Muncii a fost elaborat, intenția a fost de a furniza întreprinderilor un instrument legal care să asigure funcționarea lor autonomă în concordanță cu reforma altor aspecte ale sistemului de management economic. Acest scop nu a fost atins. Legislația muncii a făcut prea mult loc reglementării activității pe bază de ordine de la nivelul ministerial, strangulând astfel libertatea de acțiune a patronilor şi salariaților. Şi în acest domeniu s-au făcut eforturi pentru a rezolva contradicțiile ce au apărut în societate şi în economie (de exemplu, în conducerea muncii şi în disciplina muncii) datorită intervenției administrative centralizate.

Schimbările politice şi economice recente descrise mai sus au creat atât nevoia, cât şi posibilitatea de a stabili un nou sistem de reglementare a muncii. În ultimii 2 ani, în domeniul muncii s-au luat măsuri pentru relaxarea sistemului anterior excesiv de strict; acest proces de dereglementare va culmina – probabil în 1991 – cu adoptarea noului Cod al muncii.

Această lege care se va baza pe principii noi şi pe o nouă abordare, va elabora un sistem desemnat să dea asigurarea că elementele fundamentale ale relațiilor de muncă sunt determinate şi reglate în conformitate cu interesele patronilor şi lucrătorilor şi astfel garantează atât autonomia celui precedent, cât şi protecția legală a celui nou. Această lege va defini numai condițiile permanente ale relațiilor de ocupare a forței de muncă precum şi mijloacele de protejare necesare. Se va lăsa la latitudinea acordurilor colective, inclusiv a celor ce stabilesc scale generale de salarizare, să elaboreze reguli mai detaliate.

În aplicarea acestui nou principiu, o mai mare atenție trebuie acordată creării mecanismului de negocieri colective la diferite niveluri şi definirii procedurilor relevante. Structurile şi procedurile legale anterioare vor trebui, de asemenea, să fie stabilite astfel încât să faciliteze rezolvarea disputelor şi diferențelor prin compromis şi conciliere.

În ceea ce priveşte reglarea substanțială a condițiilor de angajare a forței de muncă, în special plata şi numărul de ore de muncă, numai prevederile protectoare de bază – modelate în cea mai mare parte pe baza convențiilor internaționale ale muncii – trebuie să devină obligatorii (de exemplu, cele referitoare la protejarea femeilor şi tinerilor). Regulile detaliate pot fi, şi aici, lăsate în seama acordurilor colective la care se ajunge prin procedeele de negociere menționate mai sus.

Regulile ce guvernează sfârşitul serviciului ar trebui simplificate. Numărul de restricții existente referitoare la concediere ar trebui reduse, şi ar trebui dată posibilitatea reglării acestei probleme tot acordurilor colective.

În ceea ce priveşte disputele de muncă, ar trebui făcută o distincție, în concordanță cu practica internațională, între disputele referitoare la drepturi. Prima se poate rezolva prin procedeele de conciliere pe care le-am subliniat deja. În cazul disputelor pentru drepturi, muncitorilor trebuie să li se permită căutarea unei căi de redresare a oricărei acțiuni sau omisiuni din partea patronilor, acțiune sau omisiune pe care lucrătorii nu o agrează.

Având în vedere importanța pe care noul Cod al Muncii o acordă autonomiei patronilor şi rezolvării disputelor prin conciliere, nu va fi posibil să ne descurcăm cu problemele ocupării forței de muncă în aceste condiții. Deci, s-a socotit a fi necesar să se elaboreze o lege separată referitoare la ocuparea forței de muncă astfel încât să se stabilească un cadru legal uniform pentru politicile pe termen lung de ocupare a forței de muncă, în special pentru corectarea operațiilor disfuncționale actuale de pe piața forței de muncă. Legea va stabili un sistem instituțional care va întări dreptul

constituțional la muncă şi va reglementa probleme ca pregătirea, recalificarea, reabilitarea, ocuparea inițială a unui post şi şomajul.

O mare varietate de experți familiarizați cu aspectele teoretice şi practice ale acestor probleme, iau parte la elaborarea noului Cod al Muncii şi noii legi a ocupării forței de muncă. Reprezentanții patronilor şi lucrătorilor au fost, de asemenea, implicați în această muncă de la început. Este, deja clar că o dezbatere socială largă trebuie realizată pentru a ne asigura că se va ajunge la cel mai deplin consens asupra noii legislații.

5. Aspecte internaționale

În efortul Ungariei de a crea o economie de piață socialistă ne bazăm în mare măsură pe experiența altor națiuni. În plus, ne folosim de cooperarea internațională cu diferite foruri care se ocupă de problemele forței de muncă. Putem menționa ca exemple cooperarea în domeniul forței de muncă, care se realizează de ani de zile cu Polonia şi Cehoslovacia şi acordul interguvernamental, încheiat în 1989 cu RFG, referitor la angajarea în RFG pe bază de contract a lucrătorilor unguri.

Ca membru al Organizației Internaționale a Muncii din 1922, Ungaria a participat activ întotdeauna la lucrările ei. Recent, Ungaria a fost una din primele țări care a ratificat amendamentul la Constituția OIM adoptată de Conferința Internațională a Muncii în 1986. Până în prezent Ungaria a ratificat 50 de convenții, inclusiv unele recente, precum Convenția referitoare la serviciile de sănătate profesională, în 1985, şi cele 4 convenții adoptate în 1987 de cea de-a 74-a Sesiune de Conferințe referitoare la bunăstarea navigatorilor, protecția sănătății şi serviciile medicale, securitatea socială şi repatrierea. O cooperare eficientă s-a realizat cu OIM, în special pentru promovarea aplicării metodelor moderne de organizare a muncii în Ungaria. Se vor întări de asemenea relațiile Ungariei cu Centrul Internațional al OMI pentru Pregătire Profesională şi Tehnică Avansată din Turin, în domeniul promovării micilor întreprinderi, societăților mixte şi pregătirii de management – toate acestea fiind de o deosebită importanță pentru restructurarea economiei Ungare.

6. Principalele trăsături ale noii politici în domeniul forței de muncă

Scopurile pe care ni le-am propus în încercarea de a formula o nouă politică în domeniul forței de muncă pot fi rezumate după cum urmează: fiecare lucrător trebuie (1) să aibă o slujbă, (2) să fie dotat cu îndemânarea

şi cunoştinţele necesare pentru postul său, (3) să câştige un salariu sau venit care să-i asigure un standard de viaţă acceptabil, şi (4) să fie capabil să lucreze într-un mediu în care condiţiile de muncă obiective şi subiective garantează cea mai înaltă "calitate posibilă a vieţii active (de muncă)" – incluzând standarde adecvate de siguranţă profesională, o structură ierarhică adecvată şi participarea lucrătorilor la luarea deciziei.

Conţinutul şi scopurile politicii în domeniul forţei de muncă, mandatele specifice şi diviziunea muncii, precum şi organizarea şi supravegherea sa, suferă toate anumite schimbări calitative. De altfel, în timp ce anumite funcţii deţinute până acum de autorităţile centrale vor fi preluate de întreprinderile de stil nou care se vor autoconduce, statul va continua să fie responsabil pentru stabilirea orientărilor politice generale şi a politicii specifice în domeniul ocupării forţei de muncă şi salarizării şi pentru elaborarea proiectelor de îmbunătăţire a condiţiilor de muncă. Vor constitui, de asemenea, sarcini ale statului, următoarele:

(1) să supravegheze tendinţele şi evoluţiile de pe piaţa forţei de muncă şi să acţioneze corectiv în sensul controlării şomajului prin diferite metode şi instrumente de creare de noi locuri de muncă (inclusiv cursuri de pregătire, agenţii speciale de plasare, stimulente pentru întreprinderi şi autorităţi locale, ajutoare de şomaj);

(2) să reprezinte şi să protejeze interesele publice pe parcursul negocierilor dintre patroni şi angajaţi, cu privire la salariile standard guvernamentale, condiţiile de muncă, participarea lucrătorilor, siguranţa profesională şi ocrotirea sănătăţii etc. În timp ce cu anumite aspecte ale acestor standarde se ocupă organe specifice ale administraţiei publice (bunăstarea socială, finanţele etc.) şi sindicatele, la nivel global ele trebuie reglementate de stat, deoarece ocuparea forţei de muncă este o problemă ce cuprinde mai mult decât bunăstarea socială, cursul salariilor nu interesează doar Ministerul de Finanţe şi, în special într-o societate socialistă statul are o enormă răspundere în ceea ce priveşte apărarea valorilor legate de muncă şi asigurarea condiţiilor sociale acceptabile de ocupare a forţei de muncă.

Care sunt, atunci, principalele trăsături ale noi politici în domeniul forţei de muncă? Pe scurt:

(1) constituie o parte integrală a pachetului de reforme ce are ca scop trecerea la economia de piaţă. Conducerea birocratică face loc din ce în ce mai mult libertăţii de acţiune a protagoniştilor vieţii economice;

(2) permite căi şi mijloace flexibile de tratate a afacerilor şi problemelor economice. Înlătură practica guvernamentală anterioară de subvenționare şi de amestecare în activitatea întreprinderilor, şi în acelaşi timp elaborează mecanismele pentru anticiparea dificultăților previzibile şi le rezolvă printr-o strategie "ofensivă", în loc să aştepte pasiv ca ele să recurgă la metode "şoc";

(3) în mod categoric se confruntă cu provocarea permisiunii unei anumite rate a şomajului pentru a facilita un salt al economiei şi tratează deschis problemele orientărilor de politică economică ale guvernului. Asigură instrumentele legale şi financiare necesare garantării unor condiții de muncă sigure şi acceptabile pentru fiecare individ, iar pentru indivizii şi grupurile lăsate în urmă de concurența de pe piața forței de muncă, asigură posibilitatea de a recupera rămânerea în urmă. În acelaşi timp, nu ridică bariere practicilor eficiente de ocupare a forței de muncă, inclusiv alocarea rațională a forței de muncă disponibile;

(4) implică o acțiune fermă, independentă şi continuă la diferite niveluri guvernamentale. Într-adevăr, o acțiune independentă din partea celor ce elaborează politica şi o discutare deschisă a problemelor şi intereselor ce intră în conflict cu aspecte ale altor domenii politice, nu pot decât să servească la promovarea unei politici economice generale eficiente din punctul de vedere al întregii societăți. Cu alte cuvinte, sarcina politicii în domeniul forței de muncă nu este de a păstra stabilitatea financiară, ci aceasta este sarcina politicii financiare; politica în domeniul forței de muncă nu are nimic de-a face cu acțiunile întreprinse pentru creşterea exporturilor sau pentru preîntâmpinarea falimentului companiilor ce înregistrează pierderi.

Această nouă abordare a politicii în domeniul forței de muncă necesită, în mod firesc, o diviziune diferită a muncii şi o administrație substanțial restructurată. Un cadru instituțional adecvat este esențial dacă vrem ca reformele să fie eficiente. În timp ce coordonarea generală a instrumentelor politicii în domeniul forței de muncă cade în sarcina guvernului, supravegherea pieței forței de muncă şi acțiunile pentru corectarea dezechilibrelor trebuie să rămână sarcini ale administrației muncii.

Pentru modernizarea actualului cadru organizatoric, rețeaua administrației muncii va trebui întărită şi dotată cu echipamentele, facilitățile, informațiile, serviciile de consulting şi alte servicii necesare, care să le

permită să îndeplinească sarcinile de interes național, în încercarea lor de a atinge gradul de ocupare totală a forței de muncă.

Ar fi folositor, de asemenea, să fie create agenții speciale de plasare pentru a coordona oferta și cererea pe segmente specifice ale pieței forței de muncă. Întreprinderile vor avea nevoie de manageri de personal calificați și competenți dacă vor să acționeze independent și eficient, și aceasta va necesita reînnoirea și reorganizarea activității lor de personal (pregătire managerială mai bună, cursuri sistematice de perfecționare etc.).

O sarcină fundamentală a administrației muncii este de a concilia interesele părților implicate, pentru că acesta este un lucru esențial pentru implementarea unei politici sănătoase în domeniul forței de muncă. Mai devreme sau mai târziu trebuie recunoscut faptul că cele două grupuri principale de actori pe scena economică, patronii și angajații, au interese diferite. Acest fapt a fost mascat până acum deoarece ambele părți știau că pot câștiga resurse de la bugetul statului. Existența acestor conflicte (încă latente) a început, totuși, să fie relevată în discuțiile și negocierile locale asupra relației dintre salariu și performanțele muncii individuale la nivelul companiei. În prezent, când reforma se află în derulare, interesele conflictuale ale patronilor și lucrătorilor s-au dezvăluit în adevărata lor lumină.

Patronii sunt evident interesați să reducă costurile de producție – inclusiv costurile cu forța de muncă – și să-și asigure un nivel adecvat de performanță în schimbul salariilor plătite. În schimb, lucrătorii sunt interesați să obțină cel mai înalt nivel posibil de plată pentru munca lor. Cadrul legal, în care aceste conflicte de interese pot fi exprimate și rezolvate, trebuie stabilit de către stat.

Unele eforturi s-au făcut deja pentru a concilia interesele diferite; cei mai mulți lucrători au cunoștință, de exemplu, de dezbaterile și negocierile de salarii purtate între liderii Consiliului Național al Sindicatelor și Guvern. Acest subiect, totuși, nu este singurul dezbătut și este probabil ca lista să crească dacă un număr mărit de dificultăți apar. Presupunând că reformele plănuite pot fi realizate lin, fără asperități, administrația muncii va trebui să acorde o prioritate considerabilă negocierii cererilor lucrătorilor, în plus față de principiile și orientările, hotărâte prin acordurile cu sindicatele, referitoare la probleme ca standardele minime de asigurare a unui cadru de muncă adecvat, condițiile de muncă și numărul de ore de muncă săptămânal sau lunar. Guvernul va stabili limitele, regulile, procedeele și standardele minime ce trebuie respectate pe parcursul negocierii salariilor. El va continua să fie responsabil de respectarea regulilor ce trebuie să guverneze negocierile

colective şi de introducerea noilor metode şi procedee pentru rezolvarea disputelor.

În concluzie, trebuie subliniat că implementarea politicii în domeniul forței de muncă nu este sarcina exclusivă a administrației muncii. Autoritățile locale şi naționale răspunzătoare de apărarea intereselor lucrătorilor vor trebui, de asemenea, să-şi asume un rol considerabil, iar supravegherea continuă şi sprijinul Parlamentului vor fi esențiale, dacă vrem ca noua politică să dea roade.

Prelucrat după Csabo Halmo,
Preşedintele Biroului de Stat pentru Bancă şi Salarii, Budapesta,
de Laura Cercel

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

ACTIVITATEA DE MARKETING ÎN ROMÂNIA. CONFRUNTAREA CU MUTAȚIILE ÎN COMPORTAMENTUL CONSUMATORULUI OCCIDENTAL

Mihaela MIRON

Creşterea interdependenței între țările lumii, penuria de materii prime şi poluarea mediului, creșterea incertitudinii economice, perspectiva formării Pieței unice europene în 1992 şi riscul marginalizării celor necompetitive sunt doar câteva motive care fac urgent necesară implementarea eficientă a activității de marketing în întreprinderea românească. La acest lucru ne obligă însă, cu deosebire, faptul că asigurarea competitivității mărfurilor româneşti se face pe o piață cu întreprinderi care stăpânesc mijloace sofisticate de marketing.

Optica de marketing a întreprinderii se bazează pe un comportament specific, în sensul că întreprinderea trebuie să producă şi să ofere pieței numai ceea ce efectiv se cere. Eficiența activității de marketing este reflectată de gradul de adecvare a programului de marketing-mix la nevoile consumatorului. Profitul întreprinderii pe termen lung trebuie văzut prin prisma satisfacerii consumatorului de bunuri, la un preț acceptabil.

Totodată, practicarea eficientă a marketingului în întreprindere presupune adaptarea la mediu. Ph. Cateora, profesor american renumit în această specialitate, arată că eficiența organizării activității de marketing este întruchipată de gradul de adecvare a structurii organizatorice la media. Adaptarea la media, arată el, este cheia succesului în activitatea de marketing. Ea este, în fond, acel efort susținut făcut de întreprindere de a anticipa şi evalua influențele variabilelor necontrolabile (interne şi externe) de mediu asupra marketingului-mix, apoi de a adapta marketingul-mix, astfel încât efectele negative al variabilelor necontrolabile să se minimizeze.

Problema care se pune este integrarea marketingului la întreprinderi, alături de funcțiile unanim recunoscute (cercetare-dezvoltare, producție, comercială, financiar-contabilă, de personal), având în vedere că de obicei integrarea conceptului de marketing în activitatea întreprinderii constituie un proces de durată. În literatura de specialitate se semnalează posibilitatea mai multor faze succesive, de la cea incipientă, în care nu apar modificări în

organizarea întreprinderii, până la integrarea efectivă şi deplină a marketingului în activitatea întreprinderii, în aşa măsură încât s-ar putea numi "întreprindere de marketing". În acest caz, toate eforturile depuse în toate compartimentele ei au ca punct de plecare conceptul de marketing.

Există opinii serios argumentate în literatura de specialitate care afirmă că primul obstacol în calea afacerilor bune este acela al "referinţelor" persoanelor care iau decizii de marketing, "referinţe" însemnând totalitatea valorilor culturale, a experienţei şi cunoştinţelor generale şi de specialitate acumulate de individ.

În ceea ce priveşte relaţiile comerciale cu ţările industrializate, aportul "referinţelor" decidentului român devine hotărâtor, dacă avem în vedere şi numai faptul că aceste ţări constituiau în 1988 beneficiarii a 70% din exportul nostru pe relaţia devize convertibile şi 58% din exportul totul, fără să mai punem la socoteală complexitatea pieţei.

Activitatea de marketing pe piaţa ţărilor dezvoltate este condiţionată de un comportament specific de cumpărare, confruntat în prezent cu puternice mutaţii.

1. Trăsăturile de comportament al consumatorului occidental sunt profund marcate de fenomenul de mondializare a pieţelor şi de schimbări ample pe plan sociodemografic, cum ar fi:

- consumatorul este mai bine informat, mai bine instruit şi riscă mai mult;
- femeile au devenit mai independente, fac carieră profesională şi au iniţiativă;
- familiile sunt tot mai mici (peste 1/2 din familiile europene au 1-2 persoane) şi deci mai numeroase;
- ritmul natalităţii scade, pe fondul declinului nupţialităţii şi al îmbătrânirii populaţiei.

Tendinţa spre modernizare, evidentă chiar şi în Japonia tradiţionalistă, ia forma noilor valori, a unei orientări spre autonomie individuală şi spre o viaţă marcată de căutarea experienţelor cotidiene, bogate şi intense.

2. Diferenţele socioculturale tind să se estompeze în ţările cu economia dezvoltată, mai mult supuse internaţionalizării (comerţului internaţional, schimburilor culturale, omogenizării tehnologiilor, creşterii mijloacelor de comunicaţie fizică şi imaterială), pe fondul unei noi etape de evoluţie culturală, proprii secolului 21 – aceea de explorare de noi frontiere mentale şi de noi posibilităţi umane.

3. Lumea occidentală rămâne extrem de fragmentată, de segmentată, datorită atât valorilor culturale naţionale diferite, cât şi procesului de autono-

mizare individuală. În ceea ce priveşte acest ultim aspect, diversitatea se manifestă nu numai la nivel interindividual (gusturi, mentalități, comportamente diferite între oameni), dar şi la nivel intraindividual (gusturile, comportamentul fluctuează la aceeaşi persoană) – în mare parte datorită ritmului accelerat de viață şi ofertei variate de pe piață. Consumatorul occidental a devenit fluctuant, deci mai dificil de surprins în tipologia începutului de deceniu 8.

4. În prezent, consumatorul occidental este integrat într-o structură socială fragilă. Nu mai e marcat de apartenența la instituții (familie, partide politice, religii), ci la multe şi variate grupuri, cu care legăturile sunt slabe – dictate fiind de căutarea de soluții la probleme diverse, concrete. Acest fenomen constituie un răspuns pragmatic la o societate complexă şi nesigură.

În concluzie, modul de viață occidental este lipsit de un stil de viață constant. Este marcat de o viață familială fluctuantă, de creşterea preocupărilor individuale, a ponderii experienței personale şi a realizării de sine, de mobilitatea individului într-un mediu în care conştientizează că orice este posibil. Toate acestea afectează esențial comportamentul consumatorului.

5. Mutațiile privind implantarea firmelor şi în general în funcționarea întreprinderilor europene, în perspectiva Pieței Unice 1992, vor influența şi strategiile de marketing ale întreprinderii româneşti. Să ne imaginăm doar că în această perspectivă, extinderea mijloacelor informatice (sau telematice) va duce la descentralizarea băncilor de date de marketing tradiționale care vor trebui să fie înlocuite de sisteme paneuropene de informație, utilizând aceiaşi suporți şi parametri de funcționare.

Decidentul român în activitatea de marketing pe piețele țărilor dezvoltate în anii ‘90 trebuie să aibă în vedere următoarele:

1. Cunoaşterea teoriei economice asupra comportamentului consumatorului privind produsele sale.

2. Consumatorii occidentali sunt din ce în ce mai puțin fideli unor produse precise şi se aşteaptă să fluctueze greu previzibil, de aceea întreprinderile româneşti trebuie să se orienteze spre promovarea unei imagini de marcă puternice.

3. Strategia de marketing va trebui să fie ofensivă – să fie capabilă să dobândească noi cote de piață – adoptând strategia defensivă numai în cazuri excepționale.

4. Organizarea eficientă a activității de marketing a întreprinderii este esențială, pornind de la constatarea că o structură ineficientă de organizare poate proveni din (1) tendința înrădăcinată de a fixa strategia de marketing

în funcție de evenimente anterioare şi mai puțin prin evaluarea noului context, din (2) lipsa informațiilor la locul de decizie, din (3) reacția lentă la mediu, din (4) anticiparea incorectă a variabilelor de mediu, din (5) rolul ridicat al relațiilor conflictuale individuale şi din chiar (6) ambiguitatea organizării activității.

5. Cu toate că strategia de marketing se derulează pe termen lung, ea implicând cheltuieli apreciabile, trebuie să fie flexibilă şi, pe cât posibil, chiar în mai multe variante – funcție de evoluția virtuală a variabilelor de media.

În țările industrializate se vorbeşte adesea de necesitatea unei "descentralizări" a strategiilor de marketing, în funcție de o segmentare a pieței conform stilului de viață al consumatorilor. Se afirmă însă că segmentarea pieței pe tipologii de viață poate fi utilă numai dacă, procedural, accentul se pune nu pe ceea ce le opune, ci pe dinamica şi varietatea lor.

Dacă am porni de la această ipoteză de lucru, strategia de marketing în România ar putea avea trei etape mari:

a) Primul pas este acela de cunoaştere a sistemului legislativ, a politicii interne şi externe promovate de România, ca şi a relațiilor anterioare ale țării analizate, cu țara noastră şi cu alte țări.

Totodată, se vor cerceta şi variabilele necontrolabile de mediu care acționează în țara gazdă, cum ar fi cele privind ritmul de creştere economică, moneda, sistemul financiar, sistemul legal comercial, factorii demografici şi socioculturali, sistemul de restricții/stimulente, de control guvernamental, privind politica internă şi externă, forțele politice dominante şi nu mai puțin concurența pe care am întâmpinat-o pe piața respectivă.

b) Dacă nu se ivesc obstacole insurmontabile în prima fază, se poate trece la estimarea cererii potențiale. Aici se vor putea evalua:

- comportamentul posibil al consumatorilor efectivi şi neconsumatorilor relativi față de produsele oferite în funcție de dorințe, gusturi, preferințe, nevoi, atitudini;
- parametrii produselor concurenței şi al celor de substituție;
- mărimea cotei de piață existente şi creşterea ponderii pe piață dacă se dă curs acțiunii;
- numărul consumatorilor cu venit discreționar.

În această etapă ar fi posibilă stabilirea segmentului prioritar de piață după criteriul stilului de viață al consumatorilor cu şanse maxime de fructificare a potențialului întreprinderii (grupa de vârstă X, grupa de venituri Y, grupa da profesia Z etc.).

c) Dacă nu se înregistrează obstacole de nedepăşit în etapa (b), se poate trece la formularea tacticii deciziilor, adică a mixului de marketing (a

caracteristicilor produsului, nivelului preţului, mijloacelor promoţionale, canalelor de distribuţie). El va fi elaborat în funcţie de comportamentul consumatorilor pe segmentele identificate în etapa anterioară, de canalul de distribuţie şi tehnicile de vânzare pe piaţa respectivă şi de mediul competiţional. În cadrul mixului de marketing, o mare importanţă o capătă tehnicile de promovare pentru comportamentul consumatorului occidental, deoarece acesta este foarte sensibil la informaţie.

6. Spre deosebire de comportamentul consumatorului occidental, afectat în bună măsură da variabile care definesc mediul şi individul în decizia de cumpărare, consumatorul român este diferit. Decidentul în marketing trebuie să cunoască această diferenţă.

Nevoile, atitudinile consumatorului român faţă de produs, motivaţiile, trăsăturile proprii de personalitate, modul de percepere a produsului (variabile endogene) sunt net subordonate coordonatelor sociodemografice, economice şi acţiunilor de marketing (variabilelor exogene).

Argumente în acest sens pot fi:

1) dezechilibrul pieţei, marcat de cererea mare, comparativ cu oferta insuficientă şi de calitate slabă; acest lucru face ca nevoile să se adapteze lipsei, calităţii oferite, ca motivaţiile să se înhibe etc.
2) venitul mediu redus pe cap de locuitor, concomitent cu veniturile discreţionare sporadice;
3) variabilele sociodemografice, aflate în tranziţie valorică, subordonează nevoile, atitudinile consumatorului faţă de produs; mai precis venitul mediu redus, reducerea ratei natalităţii, creşterea timpului liber, creşterea numărului familiilor de 1-2 persoane şi a divorţurilor, tendinţa către împlinire de sine şi de exprimare individuală, dezvoltarea contactelor umane slabe, creşterea rolului femeii independente şi, în general, a autonomiei individului – sunt capabile să transforme nevoile de consum, atitudinea cetăţeanului faţă de produs;
4) rolul important al influenţei în decizia de cumpărare a grupurilor sociale din afara familiei şi al relaţiilor interpersonale, datorită atât fondului balcanic de exteriorizare cât şi influenţei modernismului occidental extravertit. Nu este mai puţin însă, un simptom postrevoluţionar;
5) valorile culturale individuale au o profundă orientare către colectivitate şi către respectul faţă de experienţa trecută şi faţă de valorile

tradiționale; personalitatea cumpărătorului român este profund marcată de valorile culturale achiziționate de colectivitate.

Astfel, se poate aprecia că tipologiile consumatorilor români sunt mai reduse şi mai controlabile, în condițiile în care nevoile lor figurează în jurul axei strictului necesar.

În acest sens, se confirmă principiul lui A.H. Maslow conform căruia frustrarea nevoilor fundamentale împiedică emergența altor nevoi (culturale, de pildă). Totodată, în condițiile unui comportament de preocupare caracterizat prin absența posibilităților de alegere, aspirațiile se găsesc în stare latentă.

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

CONJUNCTURA ECONOMICĂ A AUSTRIEI

În Austria, faza finală a conjuncturii favorabile s-a prelungit mai mult decât în majoritatea țărilor membre ale OECD. Astfel, în anul 1990, indicele creşterii economice a fost cu 1,5% mai mare decât în țările din Europa Occidentală, reprezentând +4,5% față de anul 1989, conform datelor Institutului de Cercetări Economice al Austriei (WIFO). Acest fapt s-a datorat unor factori, printre care cităm: veniturile nete considerabile, obținute în sectorul privat, după reforma fiscală din anul 1989, care au determinat o creştere a consumului în 1990; ciclul investițional, care a fost influențat în mod corespunzător atât de sporirea cererii de consum, cât şi a celei pentru export, atingând în anul 1990 limita sa superioară; reunificarea Germaniei, care a determinat o creştere considerabilă a cererii de mărfuri (Austria, cel mai important subfurnizor pentru o serie de ramuri-cheie din țara respectivă, a putut profita din plin pentru a-şi consolida poziția pe piața germană).

Cererea de produse care se manifestă în Germania va influența pozitiv şi creşterea exportului austriac în anul 1991. Încă în anul 1990, mai mult de jumătate din creşterea exportului din Austria a revenit partenerului său celui mai important; chiar dacă nu mai sunt posibile rezultate în aceeaşi măsură pe piața respectivă, numai influențele determinate de reunificarea Germaniei vor avea, în 1991, ca rezultat o creştere cu 1% a produsului intern brut al Austriei.

Prezentăm în anexa 1 principalii indicatori privind dezvoltarea economică a Austriei în perioada 1987-1990, cu prognozele elaborate de către VIPO pentru anii 1991-1992.

Trebuie menționat faptul că izbucnirea crizei din Golf şi prețurile mai ridicate pentru țiței nu au exercitat o influență nefavorabilă asupra *consumului intern* din Austria. Volumul mărfurilor destinate comerțului interior a rămas ridicat, prognoza WIFO privind consumul rămânând la +4,3% pentru anul 1990. În ce priveşte anul 1991, se apreciază ca posibilă o creştere cu 3% a cererii. Paralel cu sporirea mai rapidă a veniturilor, va avea loc şi o creştere a indicelui prețurilor bunurilor de consum. Se va înregistra o scădere a cotei de economisire din venituri, cu 0,5%, ea rămânând însă la un nivel destul de înalt, de 13,1%. Față de anul 1990, se

va înregistra o scădere a cererii pentru bunurile de folosință îndelungată, față de cererea pentru mărfurile de folosința curentă.

Prezentăm în anexa 2 date privind consumul privat în Austria, pe anii 1987-1990, precum şi prognoza WIFO pentru anul 1991.

Activitatea de *investiții* s-a intensificat în primul semestru al anului 1990. Utilizarea aproape integrală a capacităților de producție a stimulat optimismul întreprinzătorilor, situația profiturilor menținându-se, în continuare, bună. Au fost luate în considerare proiecte de investiții, în primul rând în domeniul industrial, iar cheltuielile pentru echipamente şi bunuri de investiții au fost, în primele 9 luni ale anului 1990, cu 11% mai mari decât în anul precedent. Prognoza pentru întregul an se menține la o creştere de 9,5%.

Scăderea comenzilor în a doua parte a anului şi izbucnirea crizei din Golf au influențat climatul investițional. Planurile de investiții pentru anul 1991 sunt sensibil mai reduse. Ar putea exista însă o posibilitate de corectare a acestora, în cursul anului, în cazul soluționării conflictului din Golf şi a scăderii prețului țițeiului brut. Se apreciază că volumul investițiilor va spori, în 1991, cu 6,5%.

În primele 9 luni, *producția industrială* a crescut cu 9% față de anul precedent. A existat o cerere masivă pentru bunuri de investiții şi pentru mărfuri de folosință îndelungată. Livrările de completare către RFG, cererea de investiții care se menține în cadrul industriei naționale, precum şi orientarea spre consum a economiei vor determina şi în anul 1991 o creştere a producției industriale. Cu toate acestea, creşterea respectivă va fi de numai 5%, sensibil mai redusă decât în anul 1990.

Menținerea cererii pentru bunurile de investiții va determina o intensificare a producției în industria metalurgică şi siderurgică, deşi trebuie luate în considerare rezervele încă importante de produse metalurgice aflate în depozite.

Prezentăm în anexa 3 o serie de indicatori privind evoluția producției industriale şi agricole în Austria, în anii 1989-1990, precum şi prognoza WIFO pentru anul 1991.

În ceea ce priveşte situația producției industriale pe ramuri, precum şi prognozele Uniunii Industriaşilor din Austria, menționăm:

În cursul anului 1990, în *industria metalurgică şi siderurgică* s-a manifestat influența scăderii prețurilor, care a avut loc în Europa, în anul 1989. Toți producătorii au căutat să-şi reorienteze livrările prevăzute inițial pentru țările din Europa de Est, către alte piețe. Prețurile pentru produsele plate, precum şi pentru banda laminată la cald şi tabla laminată la rece au

scăzut. A avut loc o reducere a producției metalurgice, în primele trei trimestre, cu 11% față de perioada corespunzătoare a anului 1989, ajungându-se la 2,6 milioane tone, iar producția de oțel s-a diminuat cu 10%, fiind realizate numai 3,3 milioane tone. A stagnat producția de laminate finite, dar a avut loc o creştere puternică a exportului de produse lungi.

Referitor la producția de *fontă*, se apreciază că nivelul acesteia a crescut cu 3% în anul 1990. Datorită presiunii puternice a prețurilor pentru livrările de componente necesare industriei de autovehicule, volumul desfacerilor nu s-a putut ridica la acelaşi nivel. Exportul a crescut însă cu 5%, în primul rând datorită livrărilor către producătorii de autovehicule din Europa Occidentală. Acestea au determinat, în anul 1990, o bună încărcare a capacităților de producție.

Industria petrolieră a înregistrat o scădere în domeniul carburanților, cu 2,6 milioane tone. Au crescut însă vânzările de benzină "super"/netratată, respectiv cu 50% față de anul 1989. S-au înregistrat creşteri şi în domeniul consumului de gaze naturale, ajungându-se la un volum de 5,7 miliarde m.c., respectiv cu 4% mai mult decât în 1989. Situația veniturilor în domeniul petrolier a avut o evoluție diferențiată, ținând cont că distorsiunile care s-au manifestat pe piețele internaționale ale țițeiului au avut, deseori, efecte întârziate asupra consumatorilor.

Pentru anul 1991, este necesar să se aibă în vedere atât rezervele existente în depozite, cât şi influențele prețurilor înalte ale țițeiului.

În *industria minieră*, începând cu trimestrul al treilea a avut loc o scădere a cererii, nu numai datorită evoluțiilor sezoniere, ci, în special, ca urmare a depăşirii fazei de conjunctură favorabilă pe plan internațional. Pentru anul 1991, se prevede o aplatizare a creşterii economice, însă, în orice caz, fără o situație de criză pentru industria minieră austriacă. Nu se exclude însă o continuare a procesului de concentrare a industriei respective.

Industria constructoare de maşini a înregistrat o producție de circa 85 miliarde şilingi, cu 15% mai mare decât în 1989. În mod deosebit au crescut exporturile, respectiv de la 63 miliarde şilingi în 1989, la 71 miliarde şilingi în 1990. Numărul angajaților a crescut cu 6%, ajungând la 80.700 persoane. Totuşi, în toamna anului trecut, s-a putut observa că faza conjuncturală de "boom" se apropie de sfârşit, contându-se însă, în continuare, pe cererea susținută din Germania, care ar urma să compenseze parțial tendințele de scădere a exportului.

În ce priveşte *industria de vehicule*, producția a marcat o creştere susținută. Conform aprecierilor, creşterea a fost de 10%, ajungându-se la

un volum al producției de peste 46 miliarde şilingi, din care 70% a fost orientat spre export. Pentru anul 1991, este de aşteptat o creştere mai mică decât în 1990, în special datorită costurilor ridicate, ca urmare a salariilor înalte şi a prețurilor mari pentru purtătorii de energie. Se consideră că o influență pozitivă o va avea proiectul EUROSTAR, care va necesita un volum de investiții de 1,5 miliarde şilingi.

Industria electronică şi electrotehnică, a doua ramura industrială ca mărime, cu cei 76.500 de angajați, a realizat o producție de 77 miliarde şilingi, față de 68 miliarde şilingi în 1989. A avut loc şi o creştere puternică a exportului, de la 44 miliarde şilingi la 50 miliarde în anul 1990. Totuşi, fenomenele de restructurare din Europa de Est şi problemele economice ale SUA au determinat o diminuare a stimulentelor existente pentru export. S-a manifestat o sporire semnificativă a producției în domeniile serviciilor, bunurilor de consum, aparatelor electrocasnice şi de încălzire, precum şi a tehnicii de telecomunicații şi informații (cu circa 20%). Evoluțiile care sunt previzibile pentru anul 1991 vor fi marcate de instabilitatea economică şi politică manifestată pe plan internațional.

În faza sa de declin se află conjunctura pe care o traversează *industria chimică*. Față de o producție de 92,5 miliarde şilingi, realizată în anul 1989, această ramură a produs în 1990 mărfuri în valoare de numai 90 miliarde şilingi. Exportul a scăzut cu 3-4%. S-au diminuat sensibil cererile din partea țărilor Europei de Est. În industria chimică au fost investite anterior fonduri importante, ramura respectivă menținându-se, în continuare la un nivel înalt, dar se observă deja efectele "oboselii" pe care o prezintă conjunctura internațională în acest domeniu.

Industria lemnului a avut o evoluție bună în anul 1990. Producția de lemn a crescut cu 8%, realizându-se vânzări foarte bune în domeniul plăcilor din lemn masiv, plăcilor stratificate şi a plăcilor aglomerate. Valoarea totală a producției de cherestea şi semifabricate a ajuns la 21 miliarde şilingi, cu 20% mai mult decât în 1989. Fabricile de cherestea au avut 11.400 de angajați, cu 5% mai mult decât în anul precedent. Se aşteaptă ca şi în anul 1991 producția să oscileze în jurul valorilor normale, corespunzătoare mediei ultimilor ani.

S-a înregistrat o creştere puternică a producției în industria de *prelucrare a lemnului*, desfacerile în unele domenii ale industriei mobilei fiind în unele cazuri chiar disproporționate. În ce priveşte producția de schiuri însă, ea s-a aflat sub influența situației climatice nefavorabile. Veniturile din această ramură nu au putut fi în concordanță cu expansiunea

unităților producătoare. Pentru anul 1991, exista premise optimiste în sectoarele producătoare de materiale de construcții.

În primele trei trimestre ale anului 1990, *industria construcțiilor* a marcat o creştere cu 9% față de perioada corespunzătoare a anului precedent, iar indicele de utilizare a forței de muncă a sporit cu 4%. A avut loc o intensificare deosebită a cererii în sectorul investițiilor private, precum şi în cel al reconstrucției şi modernizărilor. S-au dezvoltat puternic şi construcțiile industriale. Şi pentru anul 1991 există premise favorabile, WIFO prognozând o creştere de minimum 4% în domeniul construcțiilor, avându-se în vedere, în primul rând, sectorul căilor de comunicații.

Industria hârtiei a cunoscut o creştere de 6% în 1990, ajungând la o producție de 2,9 milioane tone. Din acestea, au fost exportate 2,2 milioane tone, respectiv cu 6,5% mai mult decât în 1989. O contribuție în acest sens a avut-o punerea în funcțiune a unei noi instalații pentru producția hârtiei de ziar la Steyermühl. Se află în plină desfăşurare construirea unei noi linii tehnologice la Hallein Papier AG. Totuşi, în perioada următoare este de aşteptat o intensificare a concurenței în sectorul respectiv, ceea ce determină un optimism moderat pentru anul 1991.

Producția industriei de *prelucrare a hârtiei şi cartonului* s-a majorat cu 5%, în timp ce exportul s-a aplatizat, înregistrându-se chiar reculuri pe unele relații. Rezultatele respective sunt determinate atât de creşterea prețurilor pentru materii prime şi de manifestarea puternică a concurenței pe plan internațional, cât şi de cerințele executării unei producții "Just-in-Time". Deşi în anul 1991, valorile producției se vor afla, în continuare, la un nivel înalt, nu mai există posibilitatea unor creşteri spectaculoase.

Industria textilă şi-a extins producția cu 8-9%, iar vânzările au crescut chiar cu peste 11%. Exportul, în valoare de 21 miliarde şilingi, a fost cu 9% mai mare decât în 1989. S-a înregistrat şi o creştere cu 2% a numărului de angajați, care a ajuns la 32.700 de persoane. Una din problemele acute ale acestei ramuri va fi însă lipsa de personal calificat. Cu toate acestea, conjunctura pentru industria textilă în anul 1991 este favorabilă.

În ce priveşte *industria confecțiilor*, producția a fost de 15 miliarde şilingi, respectiv cu 1-2% mai mult decât în anul 1989. Exportul, în valoare de 10 miliarde şilingi, a crescut cu 7%. Şi în această ramură, cu 24. 000 de angajați, se înregistrează o lipsa de personal calificat. În acelaşi timp, o influență puternică asupra producției o exercită importul, partenerii străini vânzând pe piața austriacă, anul trecut, mărfuri în valoare de 20,5 miliarde şilingi, respectiv cu 14% mai mult decât în 1989. Se apreciază totuşi că, în anul 1991, există o conjunctură favorabilă pentru ramura respectivă.

Industria pielăriei s-a dezvoltat puternic în anul 1990, producția marcând o creştere de 20% față de anul precedent. S-a înregistrat o stabilizare a situației economice în industria încălțămintei şi se consideră că pentru anul 1991 această conjunctură favorabilă va continua.

Industria alimentară a avut o producție de 96 miliarde şilingi în 1990, cu 3% superioară anului anterior. În acest domeniu, exportul are un rol subordonat şi nu s-a dezvoltat în mod special. Indicele de utilizare a forței de muncă s-a menținut stabil. Acest sector a beneficiat, printre altele, de afluxul de turişti din țările Europei de Est. Pentru anul 1991, se apreciază că va avea loc o creştere a producției, similară celei din anul 1990.

În ceea ce priveşte *productivitatea muncii* unui salariat, trebuie menționat că în anul 1990 a avut loc o creştere, pe ansamblul economiei, cu 2,6% față de anul precedent, similară celei înregistrate în anul 1989. Pentru anul 1991 însă, se prevede ca productivitatea muncii să crească numai cu 1,9%, în condițiile în care numărul de salariați va creşte cu 1,4%.

Prezentăm în anexa 4 evoluția productivității muncii în Austria, în perioada 1987-1990, precum şi prognoza WIFO pentru anul 1991.

Față de anul 1989, când a înregistrat o scădere cu 1,4%, *agricultura şi silvicultura* austriacă au marcat, în anul 1990, o creştere de 3% comparativ cu anul precedent. Pentru anul 1991, se prevede o majorare a producției acestei ramuri cu 2%.

Cu toate că în anul 1990 a avut loc o creştere a *cererii interne* sporirea importului a cunoscut o încetinire. La începutul anului a existat o situație specială care a determinat ca volumul importului să crească numai puțin față de anul precedent, când s-au importat aeronave, precum şi un mare număr de bunuri de consum cu folosință îndelungată, pentru a se acoperi cererile turiştilor provenind, în special, din Ungaria. Însă nici în lunile următoare, importurile nu au crescut semnificativ, întrucât cererea ridicată pentru produse finite a fost acoperită, în mare parte, prin producția internă, ca urmare a îmbunătățirii structurii acesteia. Astfel încât, ca şi în anul 1990, şi pentru anul 1991 se prevede o creştere relativ mică a importului, respectiv de 7%.

În anexa 5 prezentăm evoluția cererii pe piața Austriei, în anii 1989-1990, precum şi prognoza WIFO pentru anul 1991.

În ceea ce priveşte *nivelul de trai*, trebuie menționat că scumpirea prețului țițeiului brut, ca urmare a crizei din Golf, a determinat o creştere a prețurilor energiei. Rata inflației pentru toate mărfurile şi serviciile cuprinse în indicele prețurilor de consum s-a ridicat de la 3,2%, în luna august 1990,

când a început criza din Golf, la 3,7% în luna octombrie a anului 1990. Pentru întregul an, se apreciază că rata inflației este de 3,3%. Dacă nu ar fi intervenit problema prețurilor pentru purtătorii de energie, indicele de creştere a inflației ar fi fost similar celui din anul precedent. Referitor la anul 1991, se apreciază că depăşirea perioadei de creştere a prețurilor pentru energie, coroborată cu costurile înalte pentru salarii, cu posibilitățile favorabile de a se acoperi capacitățile de producție în Germania, dar şi în Austria, ar putea să accelereze creşterea prețurilor pe piața respectivă. În acest context, un rol semnificativ îl va juca şi inflația "importată" din Germania, ceea ce face ca prognoza WIFO pentru rata inflației în anul 1991 să fie de 4,5%. Se consideră că punctul culminant al creşterii prețurilor va fi atins la mijlocul anului 1991.

Anexa 1

PRINCIPALII INDICATORI
privind dezvoltarea economică a Austriei
(evoluții față de anul anterior)

- în procente -

					Prognoze	
	1987	**1988**	**1989**	**1990**	**1991**	**1992**
Produsul intern brut						
- real	+2,0	+3,9	+4,0	+4,5	+3,3	+3,0
- nominal	+4,1	+6,2	+7,0	+8,1	+7,4	+6,7
Producția industrială[1)], real	+0,1	+5,5	+6,2	+8,5	+5,0	+3,0
Consumul privat, real	+2,9	+3,1	+3,2	+4,3	+3,0	+2,7
Investiții bruto, real	+2,9	+6,0	+5,5	+7,3	+5,3	+4,0
- echipamente	+0,9	+5,6	+7,2	+9,5	+6,5	+5,0
- construcții	+4,9	+6,2	+4,4	+5,0	+4,0	+3,0
Export de mărfuri						
- real	+3,1	+9,6	+9,2	+8,2	+7,2	+7,4
- nominal	-0,0	+11,9	+12,0	+8,5	+10,6	+10,8
Import de mărfuri						
- real	+4,4	+7,9	+10,4	+7,0	+7,0	+6,6
- nominal	+1,0	+9,6	+14,2	+7,3	+11,5	+10,5
Soldul balanței comerciale, în mrd șilingi	-65,7	-70,4	-81,7	-84,1	-98,0	-106,8
Soldul balanței serviciilor, în mrd. șilingi	- 2,7	- 3,9	+ 2,2	+ 1,9	- 3,1	- 3,5
Indicele prețurilor de consum	+ 1,4	+ 2,0	+ 2,5	+ 3,3	+ 4,5	+ 3,8
Rața șomajului, în procente	5,6	5,3	5,0	5,4	5,5	5,7

[1)] Inclusiv industria minieră.

Sursa: Institutul de Cercetări Economice al Austriei, *Raport lunar*, nr. 1/91, p. 3.

Anexa 2

CONSUMUL PRIVAT ÎN AUSTRIA
(evoluții față de anul anterior)

- în procente -

	1987	1988	1989	1990	Prognoze 1991
Consumul privat	+2,9	+3,1	+3,2	+4,3	+3,0
- bunuri de consum de folosință îndelungată	+2,4	+12,4	+11,5	+9,0	+2,5
- bunuri de consum curent şi servicii	+3,0	+2,0	+2,0	+3,6	+3,1
Venituri personale disponibile	+5,0	+3,3	+5,5	+3,6	+2,5
Cota de economisire, în % din veniturile disponibile	12,0	12,2	14,1	13,6	13,1

Sursa: Institutul de Cercetări Economice al Austriei, *Raport lunar*, nr. 1/91, p. 6.

Anexa 3

EVOLUȚIA
producției reale în Austria

	În prețuri 1983, - mrd. șilingi -			Evoluția față de anul anterior, în %		
	1989	1990	Prognoză 1991	1989	1990	Prognoză 1991
Producția de bunuri și ind. minieră	394,8	425,0	445,1	+5,8	+7,6	+4,7
- industrie și minerit	301,3	326,8	343,0	+6,2	+8,5	+5,0
- meserii	93,5	98,2	102,1	+4,8.	+5,0	+4,0
Energetică și alimentări cu apă	48,5	48,0	49,9	+2,9	-1,0	+4,0
Construcții	95,9	100,7	104,7	+3,5	+5,0	+4,6
Comerț[1)]	237,6	248,3	256,8	+ 5,2	+4,5	+3,5
Transporturi și telecomunicații	85,8	89,2	92,3	+4,9	+4,0	+3,5
Administrarea capitalurilor[2)]	197,5	204,4	210,4	+3,3	+3,5	+3,0
Alte servicii private[3)]	59,2	61,0	62,5	+3,0	+3,0	+2,5
Servicii publice	175,8	177,5	178,3	+0,7	+1,0	+0,5
Producție, exclusiv agricultură și silvicultură	1295,1	1354,1	1400,0	+4,1	+4,5	+3,4
Agricultură și silvicultură	45,9	47,3	48,2	-1,4	+3,0	+2,0
Producția ramurilor economice[4)]	1341,0	1401,4	1448,2	+3,9	+4,5	+3,3
Produsul intern brut	1390,0	1452,3	1500,6	+4,0	+4,5	+3,3

[1)] Inclusiv hoteluri și restaurante.

[2)] Bănci și asigurări, servicii juridice și economice.

[3)] Alte servicii, servicii private, exclusiv servicii neremunerate și casnice.

[4)] Anterior reținerii serviciilor bancare și calculării taxelor de import și TVA.

Sursa: Institutul de Cercetări Economice al Austriei, *Raport lunar*, nr. 1/91, p. 5.

Anexa 4

PRODUCTIVITATEA MUNCII ÎN AUSTRIA
(evoluții față de anul anterior)

- în procente -

	1987	1988	1989	1990	Prognoze 1991
Produsul intern brut, real	+2,0	+3,9	+4,0	+4,5	+3,3
Salariați [1)]	-0,1	+0,2	+1,3	+1,9	+1,4
Productivitate (PIB pe salariat)	+2,1	+3,6	+2,6	+2,6	+1,9
Producție industrială [2)]	-0,4	+6,4	+5,8	+8,5	+5,0
Angajați în industrie	-2,8	-2,1	+0,7	+2,2	+0,3
Productivitate orară în industrie	+4,1	+7,9	+5,8	+6,8	+4,7
Timp de muncă prestat de un muncitor în industrie	-1.5	+0,8	-0,8	-0,5	±0,0

[1)] Independenți și dependenți, conform recensământului populației.

[2)] Conform indicelui producției.

Sursa: Institutul de Cercetări Economice al Austriei, *Raport lunar*, nr. 1/91, p. 7.

Anexa 5

EVOLUȚIA CERERII PE PIAȚA AUSTRIEI

	În miliarde şilingi			Evoluția față de anul anterior, în %		
	1989	1990	Prognoză 1991	1989	1990	Prognoză 1991
Cererea reală, în prețuri din anul 1983						
Consumul privat	792,1	826,2	851,0	+ 3,2	+ 4,3	+3,0
Consumul public	238,7	241,2	242,5	+ 0,6	+ 1,0	+0,5
Investiții, bruto	344,5	369,6	389,2	+ 5,5	+ 7,3	+5,3
- construcții (neto) [1]	178,0	186,9	194,4	+ 4,4	+ 5,0	+4,0
- echipamente (neto) [1]	147,0	161,5	172,0	+ 7,2	+ 9,5	+6,5
Manipulări în depozite şi diferențe statistice	32,3	32,8	57,3	-	-	-
Volumul bunurilor disponibile şi al serviciilor	1407,6	1469,8	1520,0	+ 3,6	+ 4,4	+3,4
Plus exporturi[2]	614,5	665,3	710,5	+10,5	+ 8,3	+6,8
- schimb de mărfuri[3]	412,5	464,3	478,4	+ 9,2	+ 8,2	+7,2
- turism	115,5	119,6	128,0	+10,5	+ 3,5	+7,0
Minus importuri[4]	632,1	682,8	729,9	+ 9,4	+ 8,0	+6,9
- schimb de mărfuri	507,3	542,8	580,8	+10,4	+ 7,0	+7,0
- turism	77,3	80,4	85,2	+ 4,6	+ 4,0	+6,0
Produs intern brut	1390,0	1452,3	1500,6	+ 4,0	+4,5	+3,3
- nominal	1673,4	1809,0	1943,6	+ 7,0	+ 8,1	+7,4

[1] Fără TVA.

[2] Fără transport în tranzit (inclusiv sold tranzit).

[3] Conform statisticii de comerț exterior.

[4] Fără transport în tranzit.

Sursa: Institutul de Cercetări Economice al Austriei, *Raport lunar*, nr. 1/91, p. 7.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 15-16/1991

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

STUDII DE PIAȚĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Piața internațională a geamurilor şi restructurarea industriei geamurilor (Ştefan NICOLAE) 434

SĂ FACEM CUNOŞTINȚĂ CU

INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

Agricultura şi cercetările economice în Moldova Sovietică (D. GAVRILESCU, R. PATACHI, C. BOLOCAN, C. ZORCA) 454

COOPERARE INTERNAȚIONALĂ

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

Regimul investițiilor externe şi al societăților cu participare străină la capital în Indonezia, Israel şi Kenia (Ioana FEIER) 480

ECOMOND DATA NR. 1/1991

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 499

Evoluția cursurilor valutare (medii lunare) 500

Evoluția indicilor prețurilor de export ai RFG 501

PIAȚA INTERNAȚIONALĂ A GEAMURILOR ŞI RESTRUCTURAREA INDUSTRIEI GEAMURILOR

Ştefan NICOLAE

I. Caracterizare generală a industriei geamurilor pe plan internațional în perioada 1980-1989

În literatura de specialitate, atât pe plan național, cât şi pe plan internațional, geamurile sunt tratate ca produse de sine stătătoare aparținând domeniului materialelor de construcții, alături de ciment, var, nisip, pietriş, cărămizi, țigle, olane, prefabricate din azbociment etc.

După o perioadă relativ îndelungată de criză în sectorul construcțiilor, pe fondul accentuării unor fenomene de recesiune în economia mondială în prima jumătate a deceniului al nouălea, anii 1987 şi 1988 au marcat începutul unei redresări evidente în acest domeniu, mai ales în țările industrializate, tendință care se apreciază că se va continua şi în perioada 1990-1992.

Evoluția nefavorabilă a investițiilor în domeniul construcțiilor industriale şi civile din perioada 1981-1986 a antrenat o deteriorare de proporții a cererii pentru materiale de construcții, materiale în care este presupusă o gamă deosebit de largă de tipuri de geamuri. Astfel, în perioada amintită mai sus, producătorii de geamuri au fost confruntați cu alternativa adoptării unor măsuri drastice de restructurare a industriei geamurilor, vizând: dezafectarea parțială sau totală, temporară sau pe o perioadă de timp nelimitată a unor capacități de producție, paralel cu acțiuni de modernizare şi automatizare a proceselor tehnologice de producție, ambalare şi expediție – acțiuni întreprinse, bineînțeles, la capacitățile menținute în funcțiune; reducerea considerabilă a consumurilor energetice prin adoptarea şi aplicarea unor noi tehnologii care însă să nu fi condus la deteriorarea calității, ci dimpotrivă, optimizarea structurii sortimentale a ofertei.

Restrângerea sensibilă a cererii în principalele sectoare utilizatoare – industria construcțiilor şi industria auto – puternic afectate de fenomenele de criză, a antrenat dificultăți majore pentru producătorii şi exportatorii de geamuri, accentuând fenomenul de concurență pe piața internațională, situație concretizată atât prin niveluri scăzute ale prețurilor de comercializare (mai ales pentru geamuri trase şi laminate obținute prin tehnologii clasice), cât şi prin intensificarea eforturilor de inovare tehnologică, aşa după cum am mai arătat.

Dintre principalele aspecte care au caracterizat industria geamurilor pe plan internațional se pot menționa pentru perioada 1980-1985 următoarele:

- existența unui volum însemnat de capacități de producție excedentare, în țările tradițional producătoare, ca urmare a dezvoltării susținute a acestei industrii în ultimii 20 de ani, perioadă în care, de exemplu, Japonia şi-a triplat capacitatea de producție la geamuri, America de Nord a realizat o dublare a capacităților din domeniul analizat, în timp ce în Europa Occidentală a avut loc o creştere cu 40% a acestor capacități;
- apariția unor noi producători de geamuri, în principal în rândul țărilor în curs de dezvoltare (Turcia, Mexic, Brazilia ş.a.);
- reducerea drastică a gradului de utilizare a capacităților de producție (la 70% în medie la principalii producători de pe piața internațională şi chiar la 50% în SUA) ca urmare a reducerii cantitative a absorbției de către piață, precum şi ca urmare a modificării structurale, sortimentale a cererii;
- expansiunea rapidă a tehnologiilor de fabricație noi, care a avut ca scop creşterea productivității muncii şi obținerea unor produse de calitate şi cu performanțe superioare şi în acelaşi timp o valorificare mai bună a resurselor încorporate.

Modificarea structurală a cererii (diversificarea domeniilor de utilizare, solicitarea unor produse cu performanțe superioare) a impus principalelor firme producătoare de geamuri adoptarea unor măsuri radicale de substituire a tehnologiilor de fabricație clasice (Fourcault, Pittsburg, Asahi) cu tehnologia de tragere a geamurilor pe baie de metal topit (float glass), procedeu introdus de firma britanică Pilkington Brothers PLC în anul 1959. Până în prezent, noua tehnologie float a fost achiziționată de 35 de mari firme producătoare de geamuri, care au pus în funcțiune 106 fabrici de geamuri bazate pe acest procedeu, alte 20 de fabrici de geamuri aflându-se în diferite stadii şi faze de proiectare sau construcție.

Capacitatea totală de producție bazată pe tehnologia float, existentă pe plan mondial, la nivelul anului 1986, se cifra la 11,31 mii tone producție comercializabilă. Ponderea diferitelor zone geografice şi țări în totalul acestui indicator este prezentată mai jos, astfel:

- America de Nord - 38%;
- Europa Occidentală - 37%;
- Japonia - 11%;
- Asia de Sud-Est şi China - 6%;
- America Latină - 3%;
- Țările est-europene - 3%.

Tehnologia float s-a impus în prezent ca principala tehnologie de producție a geamurilor pe plan mondial. Extinderea rapidă a acestei tehnologii a fost favorizată de o serie de avantaje incontestabile față de tehnologiile clasice, deoarece aceasta asigură o productivitate a muncii de 8-10 ori mai mare, o viteză de tragere pe baia de metal topit de peste șase ori mai mare, cheltuielile de producție de aproape 4 ori mai mici. Totodată, prin tehnologia float se obțin geamuri de calitate superioară, care pot fi încorporate în produse ce valorifică superior masa sticloasă (geamuri securizate, duplex, triplex, geamuri nereflectorizante, oglinzi), fără a mai fi necesară operațiunea de șlefuire mecanică.

De asemenea, trebuie amintit faptul că progresele tehnologice făcute în domeniul analizat au determinat intrarea industriei geamurilor într-o nouă etapă, a elaborării unor produse cu valoare adăugată ridicată, și anume geamuri termoizolante, fonoizolante, reflectorizante, parbrize și lunete incasabile, parbrize cu antenă radio încorporată etc.

II. Fluxuri comerciale (import-export) pe piața internațională a geamurilor

Efectuând analiza principalelor fluxuri comerciale în comerțul internațional cu geamuri, pot fi menționate următoarele aspecte mai importante:

- Ponderea cea mai mare, atât la importul, cât și la exportul de geamuri de pe piața internațională, este deținută de către țările industrializate.
- Fluxurile comerciale (de import-export) privind comerțul internațional cu geamuri, în perioada 1980-1989, s-au manifestat mai intens între țările avansate din punct de vedere economic, comparativ cu fluxurile comerciale privind acest produs desfășurate între țările socialiste sau între țările în curs de dezvoltare.
- Nivelul prețurilor de comercializare, pentru aproape toate sortimentele de geamuri analizate, a fost net superior la exportul din țările industrializate către țările în curs de dezvoltare și către cele socialiste.
- În perioada 1980-1989, gama sortimentală oferită la export a fost mult mai largă în ceea ce privește țările industrializate față de ceea ce au oferit pe piața internațională țările socialiste sau țările în curs de dezvoltare.
- Existența unei tehnologii mai avansate, nivelul cheltuielilor de producție din industria geamurilor a fost mult mai scăzut în țările industrializate, comparativ cu celelalte grupuri de țări, fapt ce a

permis ca țările avansate să apară pe piață cu produse noi, cu un înalt grad de competitivitate.

În cele de mai jos, redăm unele fluxuri comerciale prezente pe piața internațională a geamurilor în perioada anului 1988.

Exportul de geamuri al țărilor dezvoltate (OECD) în perioada anului 1988

Export către:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
Total export țări industrializate, din care către:	352.846	100,00
- Țările industrializate	271.991	77,08
- Țările în curs de dezvoltare	65.915	18,68
- Țările socialiste	15.054	4,24
Principalii importatori		
- Franța	44.742	12,68
- Japonia	42.242	11,97
- SUA – Porto Rico	35.684	10,11
-Marea Britanie	26.158	7,41
- R.F. Germania	25.491	7,22
- Italia	20.887	5,92
- Belgia-Luxemburg	13.413	3,80
- Olanda	12.766	3,61
- Canada	12.623	3,57
- Coreea de Sud	11.693	3,31

Sursa: SITC, 1988.

Exportul de geamuri neoptice în stare brută al țărilor OECD în anul 1988

Export către:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
Export total țări OECD, din care către:	34.984	100,00
- Țări OECD	26.967	77,08
- Țări în curs de dezvoltare	7.654	21,87
- Țări socialiste	363	1,05
Principalii importatori		
- SUA	5.261	15,03

Export către:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
- R.F. Germania	5.030	14,37
- Belgia-Luxemburg	3.875	11,07
- Japonia	2.678	7,65
- Venezuela	2.267	6,48
- Canada	2.127	6,08

Sursa: SITC, 1988.

Exportul de geamuri trase sau suflate neprelucrate al țărilor OECD în anul 1988

Export către:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
Total export țări OECD, din care către:	99.582	100,00
- Țări OECD	79.630	79,96
- Țări în curs de dezvoltare	17.211	17,17
- Țări socialiste	2.866	2,87
Principalii importatori		
- SUA	16.102	16,17
- Italia	13.123	13,17
- Marea Britanie	8.948	8,98
- Franța	5.726	5,75
- R.F. Germania	5.265	5,28

Sursa: SITC, 1988.

Evoluția exportului de geamuri cu suprafață polizată al țărilor OECD în anul 1988

Export către:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
Total export OECD, din care către:	992.123	100,00
- Țări OECD	853.487	86,02
- Țări în curs de dezvoltare	116.175	11,71
- Țări socialiste	22.548	2,27
Principalii importatori		

Export către:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
- Marea Britanie	98.542	9,93
- Canada	90.933	9,16
- R.F. Germania	82.401	8,30
- Belgia-Luxemburg	81.341	8,19
- Italia	61.813	6,23
- Olanda	59.285	5,97
- Franța	52.629	5,30

Sursa: SITC, 1988.

La import, ca şi la export s-au repetat în general aceleaşi tendințe ale fluxurilor comerciale de pe piața internațională a geamurilor, enunțate mai sus.

În cele ce urmează redăm evoluția importului de geamuri al țărilor OECD în perioada anului 1988.

Evoluția importului de geamuri al țărilor OECD în anul 1988

Import din:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
Total import țări OECD, din care din:	5.602.385	100,00
- Țări OECD	4.986.018	88,99
- Țări în curs de dezvoltare	428.735	7,65
- Țări socialiste	171.288	3,05
Principalii exportatori şi ROMÂNIA		
- R.F. Germania	989.382	17,66
- Belgia-Luxemburg	928.173	16,56
- SUA	716.004	12,78
- Italia	407.622	7,27
- Franța	404.676	7,22
- Canada	250.699	4,47
- Japonia	228.499	4,07
- ROMÂNIA	119.836	0,35

Sursa: SITC, 1988.

Importul de geamuri neoptice în stare brută al țărilor OECD în perioada anului 1988

Import din:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
Total import țări OECD, din care din:	322.197	100,00
- Țări OECD	303.654	95,25
- Țări în curs de dezvoltare	112.778	3,96
- Țări socialiste	5.787	1,79
Principalii exportatori		
- R.F. Germania	124.858	38,75
- SUA	65.597	20,36
- Belgia-Luxemburg	32.077	9,95
- Italia	21.182	6,57
- Marea Britanie	15.348	4,76
- Olanda	14.648	4,54
- Franța	9.777	3,03
- Japonia	7.958	2,47

Sursa: SITC, 1988.

Importul de geamuri trase sau suflate, neprelucrate, al țărilor OECD în perioada anului 1988

Import către:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
Total import țări OECD, din care din:	202.981	100,00
- Țări OECD	116.187	57,62
- Țări în curs de dezvoltare	13.887	6,82
- Țări socialiste	71.756	35,56
Principalii exportatori şi ROMÂNIA		
- R.F. Germania	41.423	20,40
- Belgia-Luxemburg	24.465	12,05
- Polonia	15.048	7,41
- ROMÂNIA	13.641	6,72
- Turcia	11.963	5,89

Sursa: SITC, 1988.

Evoluția importului de geamuri cu suprafață polizată al țărilor OECD în anul 1988

Import din:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
Import total țărilor OECD, din care din:	1.315.665	100,00
- Țări OECD	1.184.504	91,03
- Țări în curs de dezvoltare	92.333	7,02
- Țări socialiste	25.161	1,95
Principalii exportatori şi ROMÂNIA		
- Belgia-Luxemburg	360.748	27,42
- R.F. Germania	181.443	13,79
- Franța	153.778	11,68
- SUA	143.610	10,91
- Suedia	889.874	6,83
- Italia	78.893	5,99
- Marea Britanie	54.922	4,17
- ROMÂNIA	773	0,05

Sursa: SITC, 1988.

Importul de articole de construcție din sticlă al țărilor OECD în perioada anului 1988

Import către:	Mii dolari, 1988	Ponderea valorică, %
Total import țări OECD, din care din:	6.701	100,00
- Țări OECD	6.617	98,74
- Țări în curs de dezvoltare	60	0,89
- Țări socialiste	21	0,37
Principalii exportatori şi ROMÂNIA		
- R.F. Germania	5.138	76,67
- Italia	625	9,32
- Canada	338	5,04
- Spania	200	2,98
- Japonia	79	1,17
- Marea Britanie	79	1,17
- ROMÂNIA	5	0,07

Sursa: SITC, 1988.

După cum se poate observa, din rândul țărilor avansate, pe piața internațională a geamurilor se remarcă în mod deosebit SUA, R.F. Germania, Franța, Italia, Spania, Marea Britanie, Belgia-Luxemburg şi Japonia.

Din rândul țărilor în curs de dezvoltare, o pondere din ce în ce mai mare tinde să o ocupe în comerțul cu geamuri unele țări de curând industrializate (Coreea de Sud, Taiwan, Brazilia), iar din rândul țărilor socialiste (aşa cum erau la nivelul anului 1988) Polonia, URSS, Cehoslovacia, ROMÂNIA, Ungaria şi Jugoslavia.

Experții occidentali apreciază în perioada 1991-1995 o intensificare a fluxurilor comerciale cu geamuri pe plan internațional datorită creşterii necesarului într-o serie de țări est-europene, precum şi într-o serie de țări din Orientul Mijlociu, precum şi datorită apariției şi extinderii uzitării geamului "float", produs cu caracteristici fizico-mecanice net superioare geamului obținut prin tehnologia clasică de până acum.

III. Prețuri practicate de R.F. Germania pe piața internațională a geamurilor în perioada anilor 1988-1989

R.F. Germania este unul dintre principalii importatori şi exportatori de geamuri din rândul țărilor industrializate. Aşa după cum s-a putut observa şi în precedentul capitol al lucrării de față, R.F.Germania are o pondere ridicată în comerțul cu geamuri al țărilor OECD.

Redăm mai jos, pe baza analizei Statisticii de comerț exterior al acestei țări, nivelurile de preț obținute la import şi export pentru o serie întreagă de sortimente de geamuri în perioada 1988-1989, după cum urmează:

Prețuri medii la importul/exportul de geamuri al R.F. Germania în anii 1988-1989

Poziția vamală	Denumirea sortimentului de geamuri	Prețul	
		1988 DM/tonă	1989 DM/tonă
0	1	2	3
70.03.11.900	Geam plan turnat sau laminat, nearmat, colorat sau cu strat absorbant sau reflectorizant		
	- Import	13,53	23,55
	- Export	17,49	19,52
70.03.19.900	Geam plan turnat sau laminat, ne colorat		
	- Import CIF	12,27	12,60
	- Export FOB	12,27	11,17

Poziția vamală	Denumirea sortimentului de geamuri	Prețul	
		1988 DM/tonă	1989 DM/tonă
0	1	2	3
70.03.20.100	Geam plan turnat sau laminat, armat cu sârmă, colorat sau cu strat absorbant sau reflectorizant		
	- Import CIF	19,22	13,45
	- Export FOB	13,01	14,59
70.03.20.900	Geam plan turnat sau laminat, armat cu sârmă, necolorat		
	- Import CIF	9,82	10,98
	- Export FOB	10,19	10,86
70.04.10.900	Geam plan, tras sau suflat, colorat sau cu strat absorbant sau reflectorizant		
	- Import CIF	36,85	38,01
	- Export FOB	51,28	59,14
70.04.90.700	Geam plan, tras sau suflat, pentru horticultură, necolorat, neprelucrat.		
	- Import CIF	4,99	5,18
	- Export FOB	5,04	5,53
70.04.90.900	Geam plan, tras sau suflat, neprelucrat, până la 2,5 mm grosime		
	- Import CIF	4,08	3,89
	- Export FOB	8,23	9,44
70.04.90.930	Geam plan, tras sau suflat, neprelucrat, grosime 2,5-3,5 mm		
	- Import CIF	5,19	5,29
	- Export FOB	28,04	34,98
70.04.90.950	Geam plan, tras sau suflat, neprelucrat, grosime 3,5-4,5 mm		
	- Import CIF	6,84	7,34
	- Export FOB	32,31	25,09
70.04.90.990	Geam plan, tras sau suflat, neprelucrat, peste 4,5 mm grosime		
	- Import CIF	7,52	8,02
	- Export FOB	51,38	52,85
70.05.10.310	Geam float cu strat absorbant sau reflectorizant, până la 2,5 mm grosime		
	- Import CIF	4,63	5,84
	- Export FOB	10,01	12,78
70.05.10.330	Geam float cu strat absorbant sau reflectorizant, grosime 2,5-3,5 mm		
	- Import CIF	4,69	4,09
	- Export FOB	18,23	19,02

Poziția vamală	Denumirea sortimentului de geamuri	Prețul	
		1988 DM/tonă	1989 DM/tonă
0	1	2	3
70.05.10.350	Geam float cu strat absorbant sau reflectorizant, grosime 3,5-4,5 mm		
	- Import CIF	7,32	10,57
	- Export FOB	25,49	19,75
70.05.10.910	Geam float cu strat absorbant sau reflectorizant, grosime 4,5-5,5 mm		
	- Import CIF	8,48	13,02
	- Export FOB	28,15	32,22
70.05.10.930	Geam float cu strat absorbant sau reflectorizant, grosime 5,5-7,0 mm		
	- Import CIF	12,69	25,24
	- Export FOB	39,11	39,73
70.05.10.950	Geam float cu strat absorbant sau reflectorizant, grosime peste 7,0 mm		
	- Import CIF	17,09	24,93
	- Export FOB	48,52	65,98
70.05.21.100	Geam float colorat, până la 2,5 mm grosime		
	- Import CIF	4,61	3,37
	- Export FOB	7,03	7,09
70.05.21.200	Geam float colorat, grosime 2,5-3,5 mm		
	- Import CIF	8,15	5,61
	- Export FOB	7,95	7,85
70.05.21.300	Geam float colorat, grosime 3,5-4,5 mm		
	- Import CIF	8,65	6,99
	- Export FOB	9,78	9,11
70.05.21.400	Geam float colorat, grosime 4,5-5,5 mm		
	- Import CIF	10,58	9,65
	- Export FOB	13,35	13,31
70.05.21.500	Geam float colorat, grosime 5,5-7,0 mm		
	- Import CIF	14,34	13,85
	- Export FOB	15,51	14,05
70.05.21.900	Geam float colorat, grosime peste 7,0 mm		
	- Import CIF	20,16	18,20
	- Export FOB	27,09	23,72
70.05.29.100	Geam float pentru horticultură, neprelucrat		
	- Import CIF	7,23	6,47
	- Export FOB	8,13	7,95
70.05.29.310	Geam float necolorat, grosime până la 2,5 mm		
	- Import CIF	5,27	5,48
	- Export FOB	6,26	5,90

Poziția vamală	Denumirea sortimentului de geamuri	Prețul	
		1988 DM/tonă	1989 DM/tonă
0	1	2	3
70.05.29.330	Geam float necolorat, grosime 2,5-3,5 mm		
	- Import CIF	6,62	6,62
	- Export FOB	7,37	7,32
70.05.29.350	Geam float necolorat, grosime 3,5-4,5 mm		
	- Import CIF	8,84	9,64
	- Export FOB	10,02	10,07
70.05.29.910	Geam float necolorat, grosime 4,5-5,5 mm	11,05	11,14
	- Import CIF	11,53	12,19
	- Export FOB		
70.05.29.930	Geam float necolorat, grosime 5,5-7,0 mm		
	- Import CIF	14,31	17,25
	- Export FOB	14,37	14,34
70.05.29.950	Geam float necolorat, grosime peste 7,0 mm		
	- Import CIF	21,08	20,87
	- Export FOB	21,69	22,10
70.05.30.000	Geam float armat cu sârmă		
	- Import CIF	41,85	43,50
	- Export FOB	40,32	52,79
70.07.11.100	Geam securizat, călit, pentru autocamioane		
	- Import CIF	5.188,40	5.002,13
	- Export FOB	6.830,61	6.780,15
70.07.11.900	Geam securizat, călit, pentru alte mijloace auto		
	- Import CIF	5.849,61	6.157,90
	- Export FOB	10.977,61	9.557,20
70.07.19.100	Geam securizat, călit, emailat		
	- Import CIF	119,69	132,52
	- Export FOB	54,67	74,19
70.07.19.300	Geam securizat, călit, colorat sau cu strat absorbant sau reflectorizant		
	- Import CIF	67,75	75,76
	- Export FOB	70,26	68,24
70.07.19.900	Alte geamuri, securizate, călite		
	- Import CIF	45,53	51,81
	- Export FOB	109,87	114,16
70.07.21.910	Geam securizat, multiplex, pentru autocamioane		
	- Import CIF	5.486,34	5.556,71
	- Export FOB	8.159,24	8.631,29
70.07.21.990	Geam securizat, multiplex, pentru alte mijloace auto		
	- Import CIF	4.454,69	5.734,50
	- Export FOB	5.305,44	5.931,90

Poziția vamală	Denumirea sortimentului de geamuri	Prețul	
		1988 DM/tonă	1989 DM/tonă
0	1	2	3
70.07.28.000	Alte geamuri multiplex - Import CIF - Export FOB	 37,72 55,10	 36,78 49,69
70.08.00.110	Geam duplex, izolant, colorat sau cu strat absorbant sau reflectorizant - Import CIF - Export FOB	 118,51 127,66	 100,78 104,71
70.08.00.190	Alte geamuri multiplex, izolante, colorate sau cu strat absorbant sau reflectorizant - Import CIF - Export FOB	 119,04 61,43	 111,91 72,16
70.08.00.010	Alte geamuri duplex, izolante - Import CIF - Export FOB	 60,30 62,39	 67,29 63,05
70.08.00.990	Alte geamuri multiplex, izolante - Import CIF - Export FOB	 62,95 63,22	 100,01 66,35
70.09.91.000	Oglinzi retrovizoare - Import CIF - Export FOB	 2,58 13,30	 4,35 15,99
70.09.00.000	Oglinzi neînrămate - Import CIF - Export FOB	 2.532,01 2.635,54	 2.649,30 2.659,00
70.09.92.000	Oglinzi înrămate - Import CIF - Export FOB	 8.723,14 14.374,87	 9.521,40 15.737,60

Sursa datelor cuprinse în tabelul prezentat mai sus o constituie Statistica de Comerț Exterior a Republicii Federale Germania din anii 1988 şi 1989.

După cum se poate observa, prețurile CIF comparativ cu cele FOB, pentru o serie întreagă de sortimente de geamuri comercializate de R.F. Germania sunt mai scăzute (în special la geamurile “float” şi securizate), în ciuda faptului că aceste prețuri ar fi trebuit să se situeze deasupra celor FOB. Acest fapt presupune însă calitatea superioară a produselor prezentate la export în materie de geamuri de către R.F. Germania.

La importul de geamuri al R.F. Germania, din 45 de sortimente de geamuri analizate, un număr de 29 de sortimente şi-au majorat nivelul în 1989 comparativ cu cel înregistrat în anul 1988. La poziția “70.05.29.330 –

Geam “float”, necolorat, grosime 2,5-3,5 mm” preţul a rămas neschimbat, iar la un număr de 15 sortimente de geamuri importate nivelul preţului s-a diminuat faţă de cel din 1988.

La exportul de geamuri al R.F. Germania, din sortimentele luate spre analiză, un număr de 28 de sortimente şi-au majorat nivelul în 1989 faţă de 1988, restul de 17 sortimente înregistrând scăderi ale preţurilor.

Pe ansamblul comerţului exterior cu geamuri al R.F. Germania se observă, în general, o creştere a preţurilor în 1989 faţă de 1988, în special la oglinzi (înrămate şi neînrămate), geamuri duplex/multiplex izolante, geamuri securizate, precum şi la o serie de tipuri de geamuri plane şi “float”.

Specialiştii occidentali apreciază că în perioada următorilor ani, sub impactul evenimentelor din Europa de Est, al trecerii unor ţări, foste socialiste, la economia de piaţă, comerţul internaţional cu geamuri va cunoaşte o intensificare sensibilă, cererea urmând să depăşească în mod evident oferta de pe piaţă, fapt ce va avea ca urmări creşteri ale preţurilor geamurilor de pe piaţa internaţională.

IV. Tendinţe actuale şi de perspectivă pe piaţa internaţională a geamurilor

Dacă în perioada 1980-1986, piaţa internaţională a geamurilor a fost dominată de o criză profundă, începând cu anul 1986 acest segment al pieţei internaţionale a marcat o redresare puternică, cererea pentru aceste produse, atât în domeniul construcţiilor industriale civile, cât şi în sectorul auto, înregistrând o dinamică accelerată, în special în unele ţări dezvoltate. Reînviorarea pieţei internaţionale a geamurilor a determinat o majorare a cuantumului investiţional într-o serie de ţări cu economie de piaţă.

Evoluţia cererii de geamuri în sectorul construcţiilor rezidenţiale evidenţiază creşterea sensibilă pentru aceste produse datorită acţiunilor de renovare, readaptare, înnoire, reechipare şi modernizare a unui mare număr de clădiri rezidenţiale.

În domeniul amintit, cererea de geamuri brute devine din ce în ce mai limitată, aceasta fiind înlocuită treptat cu o cerere de geamuri cu performanţe superioare, care să satisfacă noile exigenţe de rezistenţă, de conservare a energiei etc.

Având în vedere tendinţele actuale conturate în Statele Unite ale Americii, într-o serie de ţări vest-europene, în Japonia, precum şi în alte ţări, în sectorul construcţiilor rezidenţiale se prevede o creştere puternică a

cererii de geamuri termoizolante, geamuri cu indice scăzut de refracție, geamuri laminate şi tratate termic pentru luminatoare de plafon şi pentru solarii.

Astfel, pe piața Statelor Unite ale Americii, geamul cu indice scăzut de refracție tinde, în prezent, să devină standardul pentru locuințele rezidențiale.

În domeniul construcțiilor nerezidențiale se prevede, de asemenea, o creştere susținută a cererii pentru geamuri reflectorizante de performanță medie şi înaltă, geamuri termoizolante, geamuri curbate, geamuri cu proprietăți acustice îmbunătățite etc.

În cadrul sectorului auto, cererea de geamuri de înlocuire se prevede să asigure în continuare un debuşeu însemnat pentru vânzările acestui produs. Şi în acest sector, accentul se va pune în următorii ani pe geamurile cu indice scăzut de refracție, parbrize şi lunete încălzite, geamuri curbate, geamuri cu vizibilitate într-un singur sens etc.

În condițiile exigențelor tot mai ridicate ale utilizatorilor, producătorii de geamuri sunt nevoiți să-şi concentreze eforturile în direcția proiectării şi fabricării unor geamuri sistem în care produsul final include o serie mai largă de funcții, situație care face ca cererea să se adreseze, cu precădere, spre geamul “float”, care a deschis drumul către noi domenii de utilizare.

Perspective ale evoluției comerțului internațional cu geamuri

Tendințele conturate în domeniul cererii de geamuri, în principalele domenii de utilizare, au imprimat şi fluxurilor comerciale (de import-export) internaționale cu aceste produse aceleaşi caracteristici legate de modificările structurii sortimentale şi calitative.

În prezent, piața internațională a geamurilor este dominată de mari firme din Marea Britanie, Statele Unite ale Americii, Franța şi Japonia, care au adoptat aproape în întregime tehnologia de fabricație float, înregistrând o productivitate superioară, cheltuieli de producție mult mai scăzute (aşa după cum s-a prezentat în primul capitol al studiului) şi performanțe ridicate ale produselor, ceea ce le asigură condiții reale de competitivitate absolută.

În acest context, pentru producătorii de geamuri, care mențin tehnologiile de fabricație clasice, piața se îngustează şi se va îngusta în mod sigur din ce în ce mai mult, prețurile obtenabile (obținute nu cu puține dificultăți) fiind la limita gradului de acoperire a cheltuielilor de producție.

Segmentul de piață care mai poate constitui un debuşeu pentru geamurile obişnuite, obținute prin tehnologii clasice, este cel al construcțiilor industriale (domeniu unde a început deja să se manifeste din ce în ce mai

mult interesul pentru geamul float) şi unele domenii cu capacitate mai mică de absorbție (industria mobilei, geamuri pentru tablouri etc.), în aceste sectoare prețurile obtenabile fiind mult mai reduse.

Conjunctura nefavorabilă a pieței internaționale a geamurilor a impus o "selectare" a exportatorilor, fiind preferați cei care acordă cele mai mari reduceri de preț şi cele mai avantajoase condiții de livrare şi comercializare şi uneori şi service. În acest sens, sunt avantajați exportatorii care beneficiază de apropiere geografică: Spania şi Portugalia pentru importatorii din nordul Africii; exportatorii din URSS, Ungaria şi Germania pentru importatorii europeni; producătorii şi exportatorii din Brazilia şi Columbia pentru importatorii latino-americani.

Se preferă, de asemenea, transportul în containere, livrările la intervale regulate şi scurte, iar plata pe credit, până la 90 de zile.

În perspectiva următorilor trei ani (1991-1993), se apreciază că se va continua procesul de consolidare a cererii pentru geamuri pe principalele domenii de utilizare. Se apreciază, de asemenea, o dinamizare a fluxurilor comerciale internaționale, mai evidentă în cazul țărilor în curs de dezvoltare, precum şi într-o serie de țări est europene care tind să se îndrepte către o economie de piață, fapt ce va presupune un volum investițional suplimentar față de cel stabilit prin planurile economice în perioadele anterioare.

Accentuarea concurenței între exportatorii de pe piața internațională a geamurilor va conduce la defavorizarea obiectivă a celor care îşi vor menține în oferta lor de export geamuri realizate prin tehnologii clasice (aceştia vor înregistra un nivel ridicat al cheltuielilor de producție şi un preț obtenabil scăzut) față de cei care vor trece la tehnologii moderne pentru producerea geamului float (la un nivel sensibil scăzut al cheltuielilor de producție şi cu un nivel net superior al prețului obtenabil).

V. Posibilități de adaptare a industriei geamurilor din România la economia depiață, precum şi a exportului românesc de geamuri la condițiile actuale ale pieței internaționale a geamurilor

În ultimele două decenii, 1970-1990, exportul de geamuri al României a înregistrat creşteri continue, în această perioadă, practic, majorându-se de 2,5 ori, respectiv de la 7,2 milioane m.p. la 19,03 milioane m.p. echivalent geam de 2 mm grosime.

Ponderea exportului în producția de geamuri a țării noastre, pentru perioada analizată, s-a menținut între 25 şi 32%.

Reflectându-se structura producției, exportul românesc de geamuri a constat, în principal, din geamuri trase, care au totalizat o pondere de 85%. La rândul ei, structura exportului de geamuri s-a deplasat, în ultimii ani, către sortimentele subțiri (geamuri pentru tablouri a căror realizare a impus pierderi mari la operațiunile de dimensionare, precum şi spre sortimentele de calitate inferioară (în ultimii ani geamurile de calitatea a III-a şi a IV-a au reprezentat l' din totalul exportului realizat).

În perioada analizată, structura exportului românesc de geamuri a mai cuprins geamuri laminate (10%), geamuri securizate (peste 1,5%), jaluzele din geam (cca 1,5%), geamuri duplex (sub 0,1%), precum şi alte sortimente de geamuri (sub 0,1%).

Pentru perioada 1980-1990, orientarea geografică a exportului românesc de geamuri a evidențiat livrări ale acestor produse în peste 35 de țări. Circa 70% din exportul românesc de geamuri s-a realizat către țările cu economie de piață (Marea Britanie, SUA, R.F. Germania, Italia), alte destinații fiind Cehoslovacia, R.P. Chineză, Ungaria şi fosta R.D. Germania.

În ceea ce privește nivelul prețurilor obținut de către exportatorii români, acesta a înregistrat scăderi continue pe întreaga perioadă 1980-1990. Astfel, pe piața SUA, prețurile obținute de către exportul românesc au fost de 3,1-3,5 mai mici decât cele obținute de exportatorii din Belgia-Luxemburg sau din Elveția pe aceeaşi piață. Comparativ cu Spania, Mexic, Ungaria, Brazilia, România a obținut prețuri de 2,0-2,5 ori mai mici pe piața SUA (în perioada 1980-1990) şi de 7 ori mai mici decât cele obținute de R.F. Germania, a cărei pondere în importul nord-american de geamuri este de circa 37%. Această situație a reflectat, de fapt, structura sortimentală şi calitativă deosebit de modestă pe care a putut România să o prezinte la export, în condițiile existenței în producție a unor tehnologii învechite, care necesitau un nivel mediu al cheltuielilor de producție incomparabil mai mare comparativ cu cel obținut de marii producători de geamuri din lume.

În contextul noilor condiții create după 22 decembrie 1989, condiții care tind să se definească din ce în ce mai clar, când economia românească se află într-o fază relativ avansată către trecerea la o economie de piață, şi în industria românească a geamurilor se impun modificări sensibile, atât la nivelul organizării activității de producție, cât şi în modul în care va fi orientată activitatea de desfacere şi valorificare a produselor rezultate.

În dorința de a ne alinia standardelor de viață occidentale, bineînțeles că va trebui ca şi industria românească a geamurilor să țină seama de

actualele tendințe de pe piața internațională a acestor produse, ținând seama de condițiile actuale existente în acest sector de activitate în țara noastră. Astfel, industria românească ar putea să se orienteze, în funcție de posibilitățile reale pe care le are în prezent, către următoarele:

- diminuarea din ce în ce mai mult a producției de geamuri brute;
- intensificarea activității investiționale, vizând introducerea într-un timp cât mai scurt a unor tehnologii moderne, în vederea producerii unei game sortimentale de geamuri cu parametri superiori, solicitate atât la intern, cât și pe piața internațională (prin creșterea substanțială a producției de geamuri termoizolante, a geamurilor cu indice scăzut de refracție, a geamurilor laminate și tratate termic cu utilizări la luminatoare și solarii);
- creșterea producției de geamuri reflectorizante, geamuri curbate, geamuri cu proprietăți acustice îmbunătățite prin extinderea actualelor capacități de producție deja existente;
- majorarea masivă și imediată a producției de geamuri "float" (produse cu o desfacere sigură atât pe piața internă, cât și pe piața internațională) prin extinderea acestei tehnologii la toate capacitățile de producție și prin construirea unor noi capacități de producție care să utilizeze în exclusivitate această tehnologie;
- înlocuirea treptată, dar într-un timp relativ scurt a tehnologiilor clasice de fabricare a geamurilor cu tehnologii noi, prin folosirea cărora se obțin reduceri substanțiale ale cheltuielilor medii de producție per unitatea de produs și care au ca efect producerea unor sortimente net superioare, ușor vandabile;
- adoptarea și practicarea unor condiții de livrare avantajoase importatorului (și beneficiarului intern), precum și înrădăcinarea obiceiului de a presta un service ireproșabil beneficiarului după vânzare și în general ori de câte ori are nevoie de așa ceva;
- generalizarea livrărilor containerizat, fapt agreat și adoptat de o serie întreagă de importatori de pe piața internațională a geamurilor;
- încheierea contractelor cu furnizorii de tehnologie avansată în domeniul producției de geamuri ar putea să se facă prin plata parțială sau totală prin produsele rezultate. Această modalitate se impune în prezent mai mult ca oricând, în condițiile unei lipse cvasitotale a fondurilor valutare din economia romînească;

- desfacerea la extern a produselor româneşti sub mărci comerciale recunoscute pe plan mondial, bineînțeles, prezentând la export produse de calitate corespunzătoare;
- menținerea unei permanente legături cu principalele evenimente şi tendințe manifestate pe piața internațională a geamurilor, prin agenții proprii, prin intermediul institutelor de cercetare de profil din țară şi străinătate şi prin procurarea în permanență a documentației de specialitate.

Trebuie subliniat faptul că problematica industriei geamurilor din România, în actualele condiții, trebuie să urmărească:

- restructurarea industriei geamurilor urmărindu-se:
  - retehnologizarea rapidă şi eficientă;
  - intensificarea procesului de calificare şi recalificare a cadrelor din acest domeniu de activitate;
  - diminuarea cheltuielilor de producție pe unitatea de produs, concomitent cu creşterea calității produselor;
- gruparea producătorilor de geamuri în asociații profesionale independente, care să dea posibilitatea acestora în exercitarea dinamică a operațiunilor necesitate de trecerea reală la economia de piață;
- acoperirea necesarului de pe piața internă cu produse de înaltă calitate şi crearea unei rețele de desfacere cu recunoaştere internațională, în vederea acumulării unui fond valutar necesar ameliorării continue a uzurii morale a tehnologiilor de fabricație utilizate.

INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

AGRICULTURA ŞI CERCETĂRILE ECONOMICE ÎN MOLDOVA SOVIETICĂ

D. GAVRILESCU, R. PATACHI,
C. BOLOCAN, C. ZORCA

În perioada 12-16 martie 1990, o delegaţie din partea Institutului de Economie Agrară Bucureşti a efectuat în R.S.S. Moldovenească, la Chişinău, o deplasare la invitaţia Institutului Moldovenesc de Cercetări Economice şi Organizarea Producţiei Agricole.

Cu acest prilej, au avut loc un număr de cinci întâlniri de lucru, din care una cu întreg personalul institutului, vizite documentare în unităţi de producţie ale complexului agroindustrial.

S-a efectuat un schimb de publicaţii între institute, institutul nostru primind din partea Centrului Republican Agricol de Calcul o donaţie de materiale pentru periferice.

Principalele domenii abordate au fost: proprietatea în agricultură, restructurarea complexului agroindustrial, mecanismul economic, forţa de muncă, probleme sociale, precum şi informatizarea producţiei agricole.

Cu această ocazie, între Institutele de Economie Agrară din România şi R.S.S. Moldovenească a fost încheiat acordul de colaborare tehnico-ştiinţifică între URSS şi România şi România cu tema "Elaborarea bazelor ştiinţifice a politicii agrare, propunerile cu privire la dezvoltarea în perspectivă a complexului agroindustrial în condiţiile accelerării progresului tehnico-ştiinţific, restructurării sociale a satului" în perioada 1991-1995.

1. Acord de colaborare tehnico-ştiinţifică

Acordul încheiat se referă la stabilirea unor modalităţi de colaborare directă pe problemele metodelor de creştere a eficienţei economice, de cooperare între unităţi, de dezvoltare socială a satului.

Colaborarea se va materializa prin elaborarea de propuneri şi recomandări în domeniile amintite, rezultatele urmând a fi propuse spre generalizare în agricultura ambelor ţări.

Părţile vor finanţa cercetările proprii, precum şi colaborările şi îşi vor transmite anual la 20 decembrie informări conţinând sinteza rezultatelor obţinute.

Se menţionează, de asemenea, transmiterea operativă a unor rezultate de interes imediat.

Delegarea specialiştilor pentru realizarea întâlnirilor comune de lucru se va face în condiții de schimb nevalutar, prin reciprocitate şi alternanță anuală.

Considerăm că un asemenea tip de acord direct încheiat între institute este de natură să accelereze procesele de schimb de informații, să contribuie la o formă eficientă de diviziune a muncii şi de beneficiu reciproc al rezultatelor cercetării.

2. Întâlniri de lucru

Principala întâlnire de lucru a avut loc la data de 16 martie, cu întregul personal din Institutul de Economie Agrară Chişinău.

După informarea reciprocă asupra problemelor gândirii economice agrare şi a situației dezvoltării complexului agroindustrial din țările noastre, în condițiile restructurării care se impun, delegația română a răspuns la o serie de întrebări legate de: proprietate, dezvoltarea ştiințelor economice, planuri şi programe de cercetare, energia în agricultură, retribuirea, eficiența unităților.

S-a discutat, de asemenea, un set de probleme legate de prețuri, inflație şi mecanismele de piață.

S-a prezentat pe larg sistemul de retribuire a cercetătorilor în România.

Au avut loc întâlniri separate ale membrilor delegației cu grupuri de specialişti moldoveni, pe următoarele probleme: complexul agroindustrial național, proprietatea şi cooperația, mecanismul economic, satul şi problemele sociale.

La data de 14 martie a avut loc o întâlnire cu reprezentanții personalului şi conducerea Centrului Republican Agricol de Calcul din cadrul Uniunii Agroindustriale a R.S.S. Moldovenești.

Cu această ocazie, s-au prezentat realizările Institutului de Economie Agrară în domeniul informatizării cercetării economice din agricultură şi a unităților agricole de producție.

S-a prezentat, de asemenea, programul “Agriplan” care reprezintă o modalitate operativă şi facilă de planificare a producțiilor medii în unități, de la nivel de sistem la nivel de subsistem, pe baza unor funcții multicriteriale, funcționând pe microcalculator.

Programul a fost unanim apreciat şi preluat pentru generalizare de partea moldovenească.

S-au prezentat în continuare de către directorul centrului, Pavel Chirev, preocupările şi realizările centrului şi s-a făcut Institutului de Economie Agrară din Bucureşti o donație, constând din 20 bucăți de diskete de 8 inch.

Întâlniri de lucru au avut, de asemenea, loc la complexul agroindustrial raional Suvurov, la sovhozul Ciobruciu, la combinatul de producere a vinurilor speciale (Xerex) Ialoveni, precum şi discuţii cu alt personal din unităţile de producţie şi servicii.

Nivelul de dezvoltare a agriculturii R.S.S. Moldovenească

În ansamblu, R.S.S. Moldovenească exploatează o suprafaţă de 3,4 mil. ha teren agricol, din care suprafaţa arabilă reprezintă 1,85 mil. ha.

Populaţia totală este de 4.185.000 de locuitori (1990). Ponderea suprafaţelor cultivate din terenul arabil o constituie culturile cerealiere 35% (653 mii ha), suprafaţe însemnate fiind cultivate cu plante tehnice (334 mii ha), cartofi (146 mii ha) etc.

Din suprafaţa totală agricolă, aproximativ 16% (280 mii ha) este irigată şi este amenajată o suprafaţă de 58,6 mii ha pentru desecări (denotând o echipare consistentă a sectorului).

Producţia globală agricolă totală, evaluată în preţuri comparabile 1983, a reprezentat în anul 1988 aproximativ 5 miliarde ruble, având o pondere de circa 20% în venitul naţional.

Producţiile totale la principalele culturi şi grupe de culturi prezintă o variaţie moderată datorită impactului climatic şi sunt afectate în ultimii ani negativ de aplicarea neconsecventă a politicii de restructurare.

Tabelul 1

Producţia totală la principalele culturi

- mii t -

Cultura	Anii		
	1986	1987	1988
Cereale boabe	2.373	2.044	2.011
Sfeclă de zahăr	2.365	2.413	2.111
Floarea-soarelui	244	253	209
Cartofi	408	449	304
Legume	1.245	1.438	1.282
Struguri	654	1.222	1.040

Producţiile medii la hectar pentru principalele culturi, deşi nu au atins niveluri spectaculoase (tabelul 2), sunt:

Tabelul 2

Producțiile medii la principalele culturi

- q/ha -

Cultura	Anii		
	1986	**1987**	**1988**
Cereale boabe	31,9	28,8	30,8
Sfeclă de zahăr	252	251	229
Floarea-soarelui	18,1	19,6	16,6
Cartofi	93	105	70
Legume	140	171	153
Struguri	37,5	73,3	63,7

În privința creșterii animalelor, suprafața destinată culturii plantelor furajere reprezintă 714 mii ha, asigurându-se în totalitate și echilibrat din punct de vedere al structurii, furajarea următoarelor efective de animale, pe specii:

- bovine - 1,2 mil. cap;
- vaci – 0,4 mil. cap;
- porcine – 1,7 mil. cap;
- ovine și caprine – 1,2 mil. cap;
- păsări – 21,5 mil. cap.

Randamentele medii obținute pentru diferite specii de animale sunt satisfăcătoare, ele asigurând aprovizionarea republicii cu produse agroalimentare și disponibilități de export reprezentând: 3567 l/vacă furajată – lapte, 2,2 kg/oaie – lână, 217 buc. ouă/găină ouătoare.

Parcul de tractoare și mașini agricole este foarte bine reprezentat în agricultura republicii, existând, la nivelul anului 1988, un număr de 51,5 mii tractoare fizice (o încărcătură de aproximativ 36 ha arabil/tractor) și 4,2 mii combine de toate tipurile. Încărcătura pe o combină este sub 400 ha, ceea ce reprezintă o dotare satisfăcătoare în condițiile structurii culturilor din această republică.

Proprietatea în R.S.S. Moldovenească

Dreptul de proprietate în R.S.S. Moldovenească se recunoaște și se apără prin lege, proprietarul posedând, folosind și dispunând de bunurile care îi aparțin.

Exercitarea dreptului la proprietate nu trebuie să aducă prejudicii mediului înconjurător, încălcarea drepturilor şi intereselor protejate de lege ale cetăţenilor din întreprinderi, instituţii, organizaţii de stat, folosirea oricărei forme de mijloace de producţie şi exploatarea omului de către om.

În proprietate pot să se afle: pământul, subsolul, apele, fauna şi flora, clădirile, instalaţiile şi utilajele şi obiectivele de cultură materială şi spirituală, banii, hârtiile de valoare şi alte bunuri.

În republică, proprietatea se manifestă sub forma proprietăţii cetăţenilor, a proprietăţii colective şi de stat, admiţându-se asocierea bunurilor ce se află în proprietatea cetăţenilor, persoanelor juridice şi a statului şi formarea pe această cale a formelor mixte de proprietate, statul având obligaţia să creeze condiţii necesare pentru dezvoltarea diferitelor forme de proprietate şi să asigure protecţia acestora. Prezentăm, din diversitatea formelor de proprietate, în funcţie şi de ponderea acestora la nivel de ramură, tipurile reprezentative din R.S.S. Moldovenească.

Proprietatea cetăţenilor se creează şi sporeşte pe seama veniturilor din muncă obţinute prin participarea în producţia socială, prin exploatarea propriei gospodăriri şi din veniturile de la mijloacele depuse la instituţii de creditare, din acţiuni şi alte hârtii de valoare, dobândirea de bunuri prin moştenire şi pe alte baze admise de lege.

Pentru organizarea gospodăriei ţărăneşti şi a celei personale ajutătoare, a horticulturii, pentru construcţia caselor de locuit şi pentru satisfacerea altor nevoi prevăzute prin lege, cetăţenilor li se dă pământ în posesiune pe viaţă cu drept de moştenire.

În proprietatea cetăţenilor pot să se afle casele de locuit, de odihnă, serele, plantaţiile de pe parcela de pământ, mijloacele de transport, mijloacele băneşti, acţiunile şi alte hîrtii de valoare, obiecte ale gospodăriei casnice şi de folosinţă personală, mijloacele de producţie pentru organizarea gospodăriei de muncă ţărăneşti şi de alt gen al gospodăriei ajutătoare personale, a pomiculturii, a legumiculturii, a activităţii gospodăreşti individuale şi de alt gen, producţia realizată şi veniturile obţinute, precum şi orice bun destinat consumurilor de producţie.

Proprietatea ţărănească şi a gospodăriei ajutătoare personale poate să înglobeze case de locuit, construcţii gospodăreşti, plantaţii, animale productive şi de muncă, păsări, tehnică şi inventar agricol, mijloace de transport şi alte bunuri necesare pentru organizarea de sine stătătoare a producţiei agricole, pentru prelucrarea şi valorificarea producţiei.

Producţia obţinută şi veniturile realizate sunt proprietatea gospodăriei ţărăneşti şi se folosesc de aceasta după aprecierea sa.

În proprietatea colectivă se încadrează proprietatea întreprinderii colective, a societăților și întovărășirilor economice, a asociațiilor economice, a organizațiilor sociale și a altor uniuni, care sunt persoane juridice.

Formarea și lărgirea proprietății colective se asigură prin darea în arendă a întreprinderilor de stat, prin acordarea colectivelor celor ce muncesc a posibilităților de a folosi veniturile dobândite pentru cumpărarea bunurilor de stat, transformarea întreprinderilor de stat în societăți pe acțiuni, prin asocierea liber consimțită a bunurilor cetățenilor și a persoanelor juridice pentru crearea cooperativelor, a societăților pe acțiuni, a altor societăți și întovărășiri economice.

O subdiviziune a proprietății colective o constituie proprietatea cooperativei, care se formează pe seama cotizațiilor bănești și a altor contribuții patrimoniale ale membrilor acesteia, a producției și a veniturilor obținute din valorificarea producției și a altor activități prevăzute în statutul cooperativei.

Una din formele proprietății colective, bine reprezentată în agricultura republicii, este proprietatea societăților pe acțiuni.

Societatea pe acțiuni este proprietarul patrimoniului creat pe seama vânzării de acțiuni, precum și a celui obținut ca rezultat al activității ei economice și dobândite de aceasta pe alte baze, admise de lege.

Pot deține acțiuni întreprinderile, instituțiile, organizațiile și organele de stat, lucrători ai societății respective și alți cetățeni.

Întreprinderea de stat, prin hotărârea comună a colectivului de muncă și a împuternicitului organului de stat, poate să se transforme în societate pe acțiuni pe calea emiterii de acțiuni pentru întreaga valoare a patrimoniului.

În proprietatea de stat este încadrată proprietatea republicii și proprietatea formațiunilor administrative teritoriale (proprietatea comunală).

Dreptul de a dispune și conduce patrimoniul de stat se înfăptuiește în numele poporului, de către societățile corespunzătoare ale deputaților populari și de către organele de stat împuternicite de acestea.

Pământul și subsolul, apele, flora și fauna sunt bunuri inalienabile ale poporului care trăiește pe teritoriul R.S.S. Moldovenești.

În proprietatea R.S.S. Moldovenești se află patrimoniul organelor puterii și al conducerii republicii unionale, valorile culturale și istorice ale republicii, mijloacele bugetului republican, băncile republicane, fondurile republicane de asigurări, de rezervă și altele, întreprinderile și complexele economiei naționale, institute de învățământ superior de importanță republicană, obiectivele social-culturale și alt patrimoniu ce asigură suveranitatea, independența economică a R.S.S. Moldovenești, dezvoltarea socială și economică.

Aspecte legate de dezvoltarea agriculturii R.S.S. Moldovenești

Sistemele științifice și de producție

În ultimii ani s-a consolidat mult baza tehnico-materială a complexului agroindustrial al republicii, a crescut potențialul economic și științific al acestuia, prin aceasta îndeplinindu-se sarcinile de livrare a produselor alimentare în fondul unional, de aprovizionare a satelor și orașelor republicii, înfăptuindu-se ritmic construcția social-culturală de la sate.

În acești ani s-au alocat pentru agricultura republicii circa 5 miliarde ruble, ceea ce a permis ca costul fondurilor fixe de producție să crească de 1,3 ori. În consecință, deși condițiile climatice au fost dificile, volumul producției agricole globale a crescut cu 6,28, iar productivitatea muncii cu 15,5%.

Au fost create și funcționează 14 asociații științifice și de producție specializate, care desfășoară o amplă activitate de perfecționare, creare și introducere în producție a noilor soiuri de plante și rase de animale. Astfel, au fost create și transmise spre încercări 317 soiuri, hibrizi și clone de culturi agricole.

În anul 1988, prin tehnologia industrială, s-au cultivat 86% din suprafața de porumb, 89% din suprafața de floarea-soarelui, 61% sfeclă de zahăr, 95% suprafața de legume și 100% din suprafața cultivată cu soia.

În gospodăriile în care s-au aplicat tehnologii intensive, recolta de legume a fost cu 89 q/ha mai mare decât la cultivarea prin tehnologiile tradiționale, recolta de cereale cu 5,4 q, de porumb cu 10,2 q/ha. Cu toate acestea nu s-au realizat nici în cultura plantelor și nici în sectorul zootehnic sarcinile trasate, astfel încât nu s-a reușit obținerea unei producții agricole, evaluată la 395 mil. ruble.

Restanța la obiectivele trasate de Programul alimentar a atins peste 1,9 mil. t sfeclă de zahăr, 108 mii t fructe și peste 169 t legume.

Potențialul producției agroindustriale este valorificat în proporție de numai 83%.

Nerealizările se referă și la resursele de forță de muncă; în perioada de vârf a lucrărilor agricole nu participă la munca social utilă peste 25 mii lucrători agricoli.

Pentru agricultura Moldovei, s-a adoptat hotătârea de a se înființa sistemele științifice și de producție, experiența țărilor străine confirmând grăitor că acestea constituie o formă eficientă de organizare a producției, care permite, pe relații pur economice, aprofundarea corelației oameni de știință-practicieni, accelerarea aplicării lucrărilor științifice, sporirea eficienței potențialului de producție creat în agricultură, iar pe această bază – obținerea în final de bune rezultate.

Bilanțul primilor ani de activitate a scos în evidență și unele neajunsuri obiective și subiective, care reduc eficiența СШП.

În continuare este important să se aprofundeze trecerea la metodele economice de gospodărire. În complexul de măsuri menit să sprijine această afiliere a unităților la СШП, locul prioritar îl deține transformarea colhozurilor, sovhozurilor și a altor întreprinderi din republică la autogestiune și autofinanțare, acțiune ce s-a declanșat la data de 1 ianuare 1988.

Trecerea la metodele economice de conducere demonstrează că acest proces este imposibil de finalizat fără depășirea sistemelor vechi de gospodărire și gândire economică.

Mecanismul economic este, de fapt, un mecanism de manipulare a legilor economice în activitatea practică de dirijare a economiei.

În 1988-1990, din proprie inițiativă, au devenit și vor deveni membre ale СШП 360 de gospodării din 37 de raioane ale R.S.S. Moldovenească, după încheierea contractelor, urmând ca tehnologiile intensive să fie aplicate pe 167 mii ha, 275 de gospodării vor cultiva porumb pentru boabe pe terenuri neirigate, pe o suprafață de 80,5 mii ha.

Astfel, lucrătorii СШП participă nemijlocit la aplicarea propriilor lucrări de cercetare pe circa 35% din terenul destinat culturilor de câmp.

Conform contractelor, cercetătorii poartă aceeași răspundere pentru rezultatul final. Datorită creșterii productivității în gospodăriile participante, producția globală de porumb pentru boabe și porumb pentru sămânță a crescut de 1,3 și 1,1 ori, obținându-se un venit suplimentar de peste 155 mil. ruble.

Sistemele științifice și de producție asigură mai bine existența informațională și organizatorico-economică, instruirea cadrelor, aprovizionarea cu semințe, controlul tehnico-organizatoric al respectării cerințelor tehnologice ș.a.m.d.

Pentru acordarea de ajutor practic la aplicarea tehnologiilor intensive, în gospodăriile membre a fost creată o subdiviziune cu autogestiune și care întrunește un oarecare număr de specialiști. În plus, alți specialiști coordonează activitatea sistemului sub aspectul aplicării realizărilor tehnico-științifice.

În activitatea gospodăriilor participante la sistem se conturează o serie de avantaje, în primul rând s-a făcut ordine în procesul aplicării noilor lucrări științifice, s-au redus etapele intermediare în aplicarea lor, cu ajutorul specialiștilor consultanți se alege în comun agrotehnica specifică și alte probleme tehnologice.

În al doilea rând, se schimbă atitudinea conducătorilor economici şi a specialiştilor faţă de aplicarea propunerilor făcute de oamenii de ştiinţă.

În al treilea rând, СШП a dat un impuls noilor lucrări ştiinţifice, deoarece oamenii de ştiinţă au posibilitatea să beneficieze de stimulente materiale mobilizatoare, care depind de rezultatele activităţii sistemului.

Societatea agricolă benevolă recent reînfiinţată trebuie să-şi organizeze activitatea pe o bază profund ştiinţifică. Sarcina ei constă în faptul că toate subdiviziunile sale să conlucreze, pe principii absolut benevole, cu СШП, în vederea sporirii producţiei alimentare.

Conducerea republicii consideră că în rezolvarea problemelor alimentare este de mare ajutor dezvoltarea puternică a întovărăşirilor pomicole şi legumicole.

Prin hotărârea CC al PCUS şi a Consiliului de Miniştri al republicii a fost stabilită cota parte ce revine locuitorilor oraşelor şi centrelor raionale ale republicii – 14,7 mii ha de teren arabil, fiind deja repartizate în anul 1989 circa 8-9 mii hectare de pământ.

Pentru ca loturile personale să fie folosite eficient urmează ca gospodărirea lor să fie reglementată în felul următor: intermediară în încheierea contractelor dintre СШП şi grădinarii cooperatori trebuie trebuie să fie societatea agricolă benevolă.

Unul dintre momentele hotărâtoare ale strategiei eficiente a СШП îl constituie crearea condiţiilor sociale pentru lucrătorii sistemului.

Un alt aspect pozitiv în cadrul politicii de cadre poate fi considerat tendinţa participanţilor la sistem de a alege specialişti tineri, respectând continuitatea generaţiilor, apelând la experienţa bunilor organizatori ai producţiei.

În anul 1988 în cele 8 sisteme ştiinţifice şi de producţie din republică au lucrat 21 de doctori în ştiinţe, 306 candidaţi în ştiinţe.

Organizarea activităţilor din R.S.S. Moldovenească pe baza integrării şi a altor forme eficiente – arenda şi gospodăriile populaţiei

În materie de organizare a activităţii agroindustriale în combinate, agroferme şi în scopul integrării unor produse viticole, în R.S.S. Moldovenească există o experienţă pozitivă.

În acest sens, amintim cu titlu exemplificativ modul de integrare prin valorificare superioară a producţiei de struguri, prin finalizarea acesteia într-un vin de marcă special tip Xerex care contribuie la valorificarea superioară a condiţiilor locale şi la obţinerea unei eficienţe deosebite.

Astfel, în cadrul vizitei la combinatul Ialoveni s-a realizat faptul că acest combinat finalizează un lanț de activități pornind de la producția strugurilor de vin, vinificarea, învechirea vinului şi preluarea vinului ca materie primă. În combinat vinurile albe neutre (Aligote şi Sauvignon) sunt însemnate cu un mucilagiu nobil şi după o fermentație aerobă îndelungată şi cubajare se obține produsul Xerex.

Această verigă tehnologică permite înnobilarea produsului şi obținerea unor valori ridicate. Astfel materia primă prelucrată cu circa două ruble litrul se transformă într-un produs cu o valoare de circa 4 ruble litrul pentru care se cheltuieşte aproximativ 1,5 ruble.

Eficiența deosebită şi valorificarea produsului inclusiv la export confirmă stabilitatea şi eficiența modelelor de integrare pe produs şi urmărirea integrată a realizării unui produs cu un înalt grad de finisare.

Cu ocazia vizitării asociației cooperatiste agroindustriale raionale Suvorov, situate în sud-estul extrem al Moldovei sovietice, s-au prezentat particularitățile sistemului de producție agricolă din această zonă. La o valoare de producție agricolă de circa 150 milioane ruble anual, se adaugă 50 milioane ruble provenite din activitățile de prelucrare. Asociația dispune de o suprafață de 100 mii ha teren, din care 75 mii ha teren agricol, 56 mii ha teren arabil, 10 mii ha vii. Producțiile totale sunt de aproximativ 100 mii tone cereale, 90 mii tone legume, 25 mii tone fructe, 52 mii tone struguri, 10 mii tone floarea-soarelui, 2000 tone tutun, 12 mii tone carne, 36 mii tone lapte şi 30 milioane ouă. Dintr-un total de 36 de unități, 28 de unități sunt agricole, existând şi o fabrică de conserve. În asociație există cooperări pentru obținerea cărnii de vită şi de porc. Au început să se contureze acțiuni care urmăresc obținerea unor produse agricole tradiționale specifice zonei respective, de exemplu, vinul de “Purcari”.

În perspectivă, asociația raională va trece la autogestiune; ca măsură socială deosebită se semnalează egalizarea pensiilor pentru colhozuri şi sovhozuri.

Aparatul central are un pronunțat profil de extensie şi exercită funcții de planificare, de evidență, de coordonare agroservice, propagandă şi introducerea progresului tehnic.

În scopul unei documentări complete, s-a vizitat şi solhozul “Ciobruciu”, cu o structură echilibrată a producției.

Structura suprafețelor cultivate cuprinde: 50 ha legume, 240 ha de plante furajere, 920 ha de vie şi 180 ha de livadă.

Se cresc 280 de bovine, din care 90 de vaci de lapte, cu o producție medie animală de peste 5.000 l/cap. Efectivele de animale mai cuprind 600 de porci şi 700 de oi.

Beneficiile sovhozului reprezintă 1,8 milioane de ruble anual.

Arenda – În raionul Suvurov există 74 de arende, în special în zootehnie şi pomicultură.

Un exemplu îl constituie colhozul "Prietenia", satul Cojceac din raionul Suvurov, unde au fost atribuite 37 ha de livadă în arendă pe o perioadă de 5 ani, producția obținută fiind valorificată la stat – banii sunt depuşi în contul colhozului.

Arenda anuală este destul de mare, şi anume 1.000 ruble pe ha.

Colhozul asigură mijloace circulante şi efectuarea lucrărilor de bază.

Datorită cointeresării puternice, fiecare membru al echipei câştigă anual 16.000 de ruble (media retribuției pe uniune fiind de 3.000 de ruble).

Cu toate că această formă – arenda – durează de aproximativ 5 ani, ea nu s-a extins şi nu se practică pe scară mare în R.S.S. Moldovenească. Din punct de vedere legislativ, arenda reprezintă deținerea şi folosirea cu titlu oneros în termen pe bază de contract a pământului, a altor resurse naturale, a întreprinderilor, asociațiilor şi a altor complexe patrimoniale, precum şi a altor bunuri necesare arendaşului pentru executarea de sine stătătoare a activității economice şi de altă natură.

În arendă pot fi date:

a) pământul şi alte resurse naturale;
b) întreprinderile (asociațiile) organizațiile, unitățile structurale ale asociațiilor întreprinderilor, secțiilor, alte subdiviziuni ale întreprinderilor, organizațiilor;
c) unele clădiri, amenajări, utilaje şi mijloace de transport, inventar, instrumente şi alte valori materiale.

Legislația R.S.S. Moldovenească stabileşte tipurile asociațiilor, organizațiilor şi bunurilor, a căror dare în arendă nu se admite.

Dreptul de a da bunuri în arendă aparține proprietarului, inclusiv persoanelor juridice şi cetățenilor străini. Arendatori pot fi, de asemenea, organele şi organizațiile împuternicite de către proprietar de a da bunurile în arendă.

Pământul este dat în arendă de sovietul R.S.S. Moldovenești. Arendaşii pot fi cetățeni ai R.S.S. Moldovenească, întreprinderile, asociațiile şi organizațiile internaționale.

Aceştia sunt în măsură, pe principii benevole, să formeze asociații, uniuni, concerne, asociații, să finanțeze activitatea.

Din aceste asociații pot face parte, colective, cetățeni, indiferent de formele de proprietate.

Formele de arendă întâlnite în cadrul schimbului de experiență efectuat în R.S.S. Moldovenească se bazează pe contractul de arendă.

În contractul de arendă sunt prevăzute: componența şi valoarea bunurilor date în arendă, proporțiile plății pentru arendă, termenele arenzii, distribuirea obligațiilor plăților în vederea restabilirii şi reparării în întregime a bunurilor arendate, obligația arendatorului de a pune la dispoziția arendaşului bunurile corespunzătoare, obligația arendaşului de a folosi bunurile în conformitate cu condițiile contractului, de a achita plata pentru arendă şi de a restitui arendatorului bunuri după încetarea contractului.

În contractul de arendă sunt incluse obligațiile arendatorului privind asigurarea tehnico-materială, introducerea şi generalizarea progresului tehnic, rezolvarea problemelor sociale, acordarea de ajutor informațional consultativ, crearea condițiilor necesare pentru folosirea eficientă a bunurilor arendate. Producția şi veniturile obținute de arendaş devin proprietatea acestuia.

În legislația aplicată în R.S.S. Moldovenească se menționează că sistemul de arendare a pământului trebuie să aibă un caracter de lungă durată – de la 5 ani şi pe un termen mai îndelungat.

În agricultura R.S.S. Moldovenească, formele de organizare sunt: colhozurile (375), sovhozurile (500), unități intergospodăreşti (177).

La nivelul raionului sunt două structuri: Uniunea Complexelor Agroalimentare şi Uniunea Cooperativelor Agricole de Producție Raionale.

Gospodăria auxiliară personală

În 1986, gospodăriilor personale le reveneau 25% din suprafața agricolă în cadrul URSS, iar în R.S.S. Moldovenească acestea au fost de 16,2%.

În medie pe țară, peste 23% din venitul familiei unui colhoznic îl constituie venitul din gospodăriile personale, iar în Moldova 26%.

Activitatea de sporire a eficienței resurselor gospodăriilor personale asigură anumite rezultate bune. De exemplu, în republică, în 1986, comparativ cu 1980, suprafața loturilor a crescut cu 4,9 mii hectare. În această perioadă numărul vitelor cornute mari în gospodăriile populației a crescut cu 17 mii capete, producția de lapte a sporit cu 17,2 mii tone, de ouă cu 39 mil. bucăți, de lână cu 157 tone.

În republică câştigul mediu lunar al colhozurilor a crescut de la 66 ruble în 1970 la 158 ruble în 1986, iar salariul mediu lunar al muncitorilor din sovhoz de la 81 ruble la 156,5 ruble. Numai în 1986 plățile şi înlesnirile

acordate din fondurile sociale de consum au constituit în medie 72 ruble pe lună pentru un muncitor.

O cauză a reducerii ritmurilor dezvoltării gospodăriilor personale o constituie micşorarea populației sătești. În 1986 în comparație cu 1970, populația satelor republicii s-a micşorat cu 2.013 mii oameni.

În plus, mulți locuitori de la sate folosesc gospodăriile personale în alte scopuri decât destinația lor. Dacă în ansamblu în Moldova viile de pe loturile personale s-au redus din 1980 până în 1986 cu 5.000 ha şi ocupă la momentul dat 12% din întregul teren agricol, ele apar în majoritatea gospodăriilor, revenindu-le 50-70% din lotul personal, mai ales soiuri pentru vin. Pe durata cincinalului al XI-lea s-a redus cu mult producția de cereale şi cartofi, iar pentru plante furajere s-a redus de trei ori. Această tendință s-a menținut şi în anii următori. Astfel în 1986 față de 1985 recolta globală de porumb din loturile personale s-a redus cu 13 mii tone, de legume cu 5 mii tone, cu 15,7 mii tone lapte, cu 4 mil. bucăți ouă.

Parțial aceasta explică faptul că în ultimii ani o mare parte din posesorii de loturi personale s-au transformat din producători de produse agroalimentare în consumatorii acestor produse.

Nivelul dezvoltării producției de produse agroalimentare în gospodăriile personale a fost influențat negativ şi de deficitul cronic de nutrețuri combinate pentru vite şi păsări. Este mult sub necesități suprafața păşunilor şi fânețelor, iar cele existente sunt amplasate pe pământuri puțin productive. În multe raioane, gospodăriile persoanele sunt asigurate insuficient cu păsări şi vite tinere.

Baza furajeră slabă, asigurarea proastă cu animale tinere, dificultățile întâmpinate la realizarea efectivelor de păsări şi vite impun cetățenilor să reducă numărul de animale crescute în gospodăriile personale.

Nivelul producției agricole slabe de pe loturile personale se datoreşte faptului că acestea sunt amplasate pe terenuri slab productive, pământul este îngrăşat nesatisfăcător, lipseşte protecția biologică dirijată a plantelor, este inferioară structura de soiuri de animale. Din această cauză în 1986 producția de lapte din gospodăriile personale a fost cu 34% mai mică decât aceea din sectorul obştesc.

În satele Moldovei n-a existat sistemul creşterii vitelor de către cetățeni prin contracte cu colhozurile, sovhozurile, cooperația de consum, pe principiul reciproc avantajos.

Soluția concretă, crearea unei baze furajere pentru gospodăriile personale, se poate realiza pe trei căi. Prima cale constă în elaborarea

planului de producție care trebuie să țină cont de nevoia de furaje concentrate, grosiere şi suculente necesare gospodăriilor personale. A doua cale o constituie perfecționarea structurii terenurilor, reducerea suprafețelor cu vii, cu plante tehnice în favoarea cerealelor şi culturilor furajere. A treia cale ar fi creşterea rolului progresului tehnico-ştiințific în gospodăriile personale şi dezvoltarea contractelor cu statul.

Restructurarea sistemelor de pârghii economice în sfera agroalimentară

Calea complexă de trecere la o restructurare a mecanismului agricol oferă necesitatea obiectivă de folosire în conducerea economiei socialiste a legăturilor materiale şi băneşti cu formele lor specifice; realizarea unei legături interdependente între funcționalitatea planică şi intensificarea acțiunii pârghiilor prețurilor asupra eficienței producției.

Indicatorii de prețuri din cadrul calculului economic planificat în agricultură se bazează pe sistemul de prețuri. De aceea, restructurarea formării prețurilor se constituie ca unul din momentele-“cheie” (nodale) ale modificării radicale ale economiei socialiste.

Restructurarea mecanismului de prețuri în sfera agroalimentară trebuie să se realizeze prin intermediul reformei prețurilor cu ridicata (a mijloacelor de producție), a celor de cumpărare (a producției agrare), stabilizarea nivelului prețurilor cu amănuntul a mărfurilor alimentare şi, de asemenea, formarea tarifelor activităților de producție. În sistemul legăturilor economice şi al legăturilor dintre ramurile agroalimentare, reglarea lor internă va fi corelată cu metodele interne de conducere economică şi, în primul rând, cu impozitul pe venituri.

Este vorba de o revizuire de fond a întregului sistem de prețuri pe baza concepției unice de formare a prețurilor, fondată ştiințific pe nivelul optim al prețurilor, pe folosirea metodică a stabilirii beneficiilor şi, de asemenea, pe calculul cheltuielilor.

Aceasta face posibilă atingerea unui înalt grad de unificare a formărilor de prețuri, primirea unei informații obiective despre cantitatea de muncă cheltuită şi despre produsul de supramuncă în sfera agroalimentară.

Prețurile, în sistemul agroalimentar, se utilizează drept măsură a calculului economic şi ca mijloc de repartizare a venitului net.

Prețurile de cumpărare reprezintă forma principală de compensare a cheltuielilor de investiție şi de obținere a beneficiilor. O importanță deosebită în acest caz o au pârghiile de prețuri.

Restructurarea sistemului de preţuri, interacţiunea funcţiilor calculului economic, stimularea şi repartizarea celorlalte funcţii componente constituie un instrument de mărire a eficienţei economice a producţiei şi de corelare a preţurilor cu formarea fondurilor de consum şi acumulare.

În procesul de creare a pârghiilor, importante sunt:

1. folosirea preţurilor de cumpărare (achiziţie) ca indicator de bază al planificării şi comensurării parametrilor de producţie şi repartizare;
2. noul sistem de preţuri de achiziţie este recunoscut ca fiind acela care hotărăşte problema sortimentelor avantajoase şi neavantajoase;
3. va fi mai reală oglindirea cheltuielilor zonale şi interzonale pentru reproducţie;
4. se va păstra mecanismul sporurilor de producţie.

Este foarte important a se intensifica orientarea spre o stabilitate a legăturilor pe bază de preţuri în concordanţă cu necesarul de cheltuieli de producţie. Aceasta pentru că rentabilitatea producţiei din colhozuri şi sovhozuri din cadrul întreprinderilor integrate nu este aceeaşi.

Această diferenţă de rentabilitate este legată de funcţia stimulatoare a preţurilor.

Este vorba nu atât de producţia cu profit egal, cât de atingerea unei anume rentabilităţi normative, suficientă pentru autofinanţare.

O importanţă deosebită în cadrul legăturilor pe subramuri (pe colective) care funcţionează pe principiile arendei o are fundamentarea preţurilor pe producţia de execuţie şi pe cea realizată.

De aici şi importanţa venitului de hozrasciot a arendatorului şi nivelul plăţii în arendă.

Trebuie acordată deci o mare atenţie stabilirii nivelului preţurilor la încheierea contractelor.

Se iau în considerare (în cadrul legăturilor de arendă) următoarele preţuri:

- ale achiziţiilor de stat;
- intergospodăreşti (contractuale);
- de evidenţă planificată.

Preţurile achiziţiilor de stat (fără calculul sporurilor de diferenţiere) se optează la producţia acelor arendatori care realizează plata prin cotă de impozit fixă. Astfel, se realizează legături stabile şi clare între parteneri.

Preţurile intergospodăreşti se aplică în principal atunci când plata în arendă nu se realizează prin cote de impozit fixe şi se percep prin diferenţa

dintre preţurile după care gospodăria realizează producţia şi preţurile după care aceasta se achiziţionează de către arendatori.

Pentru realizarea preţurilor intergospodăreşti pot fi folosite următoarele variante:

a) Stabilirea preţurilor de decontare după normative. Această variantă se poate folosi numai în gospodăriile în care există fundamentate normative ale cheltuielilor de producţie/unitate de producţie (de cultură sau în domeniul creşterii animalelor).
b) Stabilirea preţurilor de decontare pe baza cheltuielilor directe de plan. Aceasta se realizează prin norme de producţie pe fiecare sortiment de producţie şi prin calculaţia cheltuielilor medii directe/unitatea de producţie.

Se găseşte nivelul mediu admis atins de productivitatea culturilor sau a animalelor pe ultimii 3-5 ani şi se determină creşterea planificată a productivităţii culturilor (sau a animalelor) pe fiecare colectiv cu calculul măsurilor de îmbunătăţire a condiţiilor agrochimice, zooveterinare etc.

Un calcul eficient al tuturor factorilor de producţie se realizează atunci când productivitatea culturilor, respectiv a animalelor se stabileşte prin calculul datelor de evaluare economică a pământului, de asigurare a resurselor şi a nivelului mediu pe ultimii 5 ani. Metodica stabilirii productivităţii normative a culturilor prin folosire acestei variante constă în următoarele:

a) Pe fiecare subdiviziune se fixează suma punctajelor de evaluare a gospodăriei.

Înmulţind suprafaţa planificată a culturilor cu productivitatea medie a culturii respective pe ultimii 5 ani (pe fiecare subdiviziune) şi însumând aceste mărimi se obţine recolta globală/întreaga gospodărie pe această perioadă.

Împărţind rezultatul global pe gospodărie la suma punctelor de evaluare se obţine preţul mediu al unui astfel de punctaj.

Înmulţind apoi acest indicator cu punctajul de apreciere a pământului pe fiecare subdiviziune de hozrasciot, se determină productivitatea (recolta) normativă a respectivelor culturi pe anul planificat.

b) La preţurile de decontare nu sunt incluse cheltuielile generale de producţie şi de gospodărie. Cheltuielile pe muncile tehnice se includ în aceste preţuri, dacă mărimea lor este stabilă/ani. În caz contrar, se stabilesc schimbări de la caz la caz.

De asemenea, în preţurile de decontare se include plata salariilor după tarifele existente, după normative, incluzându-se şi plata după calitatea şi cantitatea producţiei, premieri pentru măiestrie, calificare etc.

În cheltuielile care constituie baza preţurilor de producţie nu intră: calculul pentru plata salariilor (de concediu şi asistenţă medicală), plata stagiilor de muncă, premieri etc.

Preţurile de decontare se obţin prin împărţirea întregii sume a cheltuielilor directe/produs la normativul de producţie al acestuia.

Practica demonstrează că folosirea preţurilor de decontare şi a altor preţuri în legăturile bazate pe hozrasciot din întreprinderile agricole este cea mai indicată variantă.

c) Stabilirea preţurilor de decontare pe baza cheltuielilor efective pe 3-5 ani premergători.

Preţurile de decontare de la nivelul cheltuielilor efective compuse pe 3-5 ani premergători se pot stabili, de regulă, în colhozurile şi sovhozurile bine organizate, unde procesul de producţie este organizat pe bază tehnologică raţională şi pe un cost de producţie scăzut.

Preţurile de decontare pot aduce corective la posibila scădere a cheltuielilor. Preţul de decontare stabileşte dacă mărimea lui depăşeşte nivelul cheltuielilor directe.

În gospodării se pot aplica şi alte metode care stabilesc preţurile de decontare intergospodăreşti. Una din variante este ca preţurile să se elaboreze pe baza cheltuielilor directe de plan cu posibila lor micşorare la atingerea maximului productivităţii.

O posibilă variantă de calcul a preţurilor:

$$P_D = + \frac{E\,x(P_{cn} - P_c)}{100}$$

unde: P_D = preţ de decontare în ruble;

P_c = preţ de cost de perspectivă în ruble;

P_{cn} = preţ de cost normativ în ruble;

E = mărimea premiului de economie a cheltuielilor directe în %.

În practică se întâlnesc variante de determinare a preţurilor de decontare intergospodăreşti cu ajutorul calculului cheltuielilor efective (normative) de brigadă şi al nivelului rentabilităţii producţiei date. În acest caz, beneficiul inclus în preţul de decontare arendatorul îl foloseşte la dezvoltarea infrastructurii sociale (crearea fondurilor, construirea de creşe şi grădiniţe etc.).

Se practică şi preţuri contractuale – prin abordarea nivelului de rentabilitate a producţiei.

Aceasta se face prin acordul părţilor în dependenţă de condiţiile concrete de realizare a legăturilor de arendă.

Prin realizarea autofinanțării şi a hozrasciotului total sunt absolut necesare:

- concretizarea mărimii cotelor procentuale de folosire a creditelor ajutoare în dependență cu cauza şi termenul de apariție a respectivelor necesități (de producție);
- în cadrul înțelegerii şi specificului bunurilor materiale, a stocurilor normative;
- la încercarea de realizare a debitelor prin calcul arbitrar trebuie incluse (adăugate) cheltuielile neproductive (din bugetul de cheltuieli generale ale gospodăriei respective);
- pentru gospodăriile care admit scumpirea costului de producție – o mărire cu 50% a tarifelor procentuale de folosire a creditelor pe termen scurt.

Normativul (de ramură) al rentabilității globale = legătura dintre beneficiul normativ (venit net) pe ramuri şi prețul de cost total al producției materiale sau egal cu beneficiul normativ şi suma prognozată medie anuală a prețului de cost al fondurilor productive.

Normativul rentabilității caracterizează gradul de compensare a cheltuielilor de producție şi gradul de amortizare şi rotație a fondurilor productive.

Normativele rentabilității prețului de cost în agricultură reprezintă prețul de cost normativ al producției materiale + prețurile pentru dotare + înlesniri fiscale + tarifele pe serviciu.

Evaluarea activității globale a subdiviziunilor se face după următorii indicatori de bază:

- gradul de îndeplinire a planului de producție prin intermediul prețului de cost global al producției;
- eficiența introducerii noilor tehnologii industriale, a cuceririlor ştiinței, metodelor economice de conducere-administrare;
- nivelul productivității muncii: prin cheltuielile directe de muncă pe unitate de producție sau pe producția obținută;
- nivelul cheltuielilor de producție şi de muncă/1 rublă producție globală;
- nivelul rentabilității producției şi al activității globale a subdiviziunilor şi a întreprinderii, în general.

Pentru atingerea obiectivității în evaluarea activității întreprinderilor pe bază de hozrasciot se propune următoarea metodică:

- producția destinată statului, comparativ pe ani (în dinamică), se evaluează după prețurile efective de realizare ale fiecărui an în parte. O astfel de evaluare a producției oglindeşte nivelul calității atinse;
- producția rămasă (diferența dintre producția globală în greutatea şi cantitatea ei, predată statului în greutate naturală) se evaluează pe toți anii după prețul unic planificat de cumpărare (pentru fiecare sortiment finit în parte);
- se stabileşte diferența prețurilor de cumpărare pe ani, drept care din prețul planificat de cumpărare al anului precedent se scade prețul pe produse finite;
- se determină costul producției oferite statului pentru fiecare an (anterior) pentru evaluarea diferenței de prețuri.

Prin însumarea prețurilor de producție se obține volumul general valabil al producției globale agricole, care se foloseşte în calculul economic de determinare a productivității muncii şi a legăturii acesteia cu creşterea plății muncii (retribuirea muncii).

Forța de muncă şi retribuirea muncii în agricultura R.S.S. Moldovenească

În cadrul Institutului de Cercetări pentru Economia Agrară, îşi desfăşoară activitatea de peste 20 ani secția sociologică, secție ce ridică şi caută să rezolve o multitudine de probleme importante legate de: migrarea forței de muncă din agricultură (cca 215 mii muncitori fac naveta zilnic către oraşele republicii), participarea activă a oamenilor muncii din agricultură la restructurare, ocrotirea naturii şi a mediului înconjurător, repopularea cu forță de muncă a zonelor deficitare (în republică sunt cca 8.500 de case şi gospodării părăsite), elaborarea de programe de cercetare pentru construirea în fiecare sat a obiectivelor sociale, măsuri pentru ocuparea timpului parțial lucrat în agricultură şi în final determinarea căilor de ridicare a bunăstării populației rurale.

Circa 34% din populația activă a R.S.S. Moldoveneşti o reprezintă populația ocupată în agricultură, iar în cadrul acesteia 27-28% o reprezintă tineretul (categorie sociologică cuprinsă între 16 şi 30 de ani).

Prezentăm câteva aspecte legate de utilizarea potențialului uman în agricultură.

Pentru perioada 1970-1986, productivitatea muncii în sectorul socialist al agriculturii a crescut de 1,3 ori, reducându-se cheltuielile directe

de muncă în anumite sectoare de producție, a sporit participarea prin muncă a lucrătorilor din agricultură la producția socială.

Nivelul utilizării fondului anual de timp de muncă variază considerabil pentru fiecare categorie de lucrători din agricultură.

De exemplu, în perioada 1981-1985, fiecare colhoznic din sectorul zootehnic a lucrat pe an circa 296 zile-om, un mecanizator 255 zile-om, lucrătorii agricoli din sectorul vegetal 226.

O sarcină importantă a utilizării raționale a potențialului uman în agricultură o reprezintă atenuarea caracterului sezonier al producției agricole, datorită acestuia în perioada intersezoane agricole participă la muncă sub posibilitățile reale 50-70 mii lucrători din agricultură, adică cca 20% din total.

Prin dezvoltarea producțiilor anexe şi meşteşugurilor, gospodăriei comunale şi a deservirii sociale, se poate soluționa această problemă.

În anul 1986 în întreprinderile anexe şi gospodăreşti au fost folosiți numai 2% din colhoznici, iar la întreprinderile gospodăriei comunale 5%.

S-a luat în considerare problema eficienței antrenării lucrătorilor agricoli din zonele cu excedent de forță de muncă, pentru perioadele de vârf ale companiilor agricole. Analizele sociologice au arătat că eficiența folosirii acestei forțe de muncă este mult mai scăzută față de cea a lucrătorilor permanenți, aceste probleme putând fi soluționate prin mecanizarea şi automatizarea lucrărilor agricole, prin aplicarea tot mai largă a principiilor antreprizei, respectiv a arendei.

Conform cercetărilor efectuate de Comitetul de Stat pentru Statistică, în august 1986 în agricultura republicii au fost antrenați 55,6 mii de oameni, iar în septembrie 37,5 mii de muncitori de la întreprinderi, organizații şi instituții.

Pentru aceeaşi perioadă, au fost depistați cca 20 mii de muncitori din colhozuri şi sovhozuri care nu au lucrat nicio zi pe lună şi peste 45 mii de lucrători care au lucrat cel mult 10 zile pe lună.

În anul 1986 în agricultura Moldovei pentru fiecare 100 hectare teren agricol se consumau 70 zile-om, indicele variind de la 41 zile-om în zona de nord, la 111 zile în zona centrală.

De asemenea, în anul 1986, pierderile de timp de muncă la 100 lucrători agricoli au fost de 10 ori mai mari decât în industrie, de 6 ori mai mare decât în construcții, de 5 ori mai mari decât în transporturi.

Alte aspecte social-economice abordate cu consecvență de secția sociologică din cadrul institutului se referă la condiții de muncă create în

colhozurile şi sovhozurile republicii, de ele depinzând starea de sănătate şi capacitatea de muncă a lucrătorilor, gradul satisfacerii nevoilor personale şi a societăţii cu produse agroalimentare, nivelul eficienţei muncii, procesele migraţiei populaţiei săteşti.

În ultimii 10-15 ani, nivelul mecanizării şi automatizării producţiei a crescut, dar lucrările manuale, deseori grele şi neatrăgătoare, în condiţii de climă nefavorabile, deţin în continuare o pondere însemnată.

Astfel, în 1985, în agricultura Moldovei, 78% din lucrătorii agricoli executau lucrări manuale; în ultimii 5-6 ani ponderea muncii manuale s-a redus anual cu 0,5%, aceasta reprezentând totuşi de 2,3 ori mai puţin ca în industria republicii.

Deci ridicarea gradului de mecanizare prin introducerea şi generalizarea procesului tehnic, reducerea volumului de muncă manuală grea şi puţin atrăgătoare; permanentizarea cadrelor şi a colectivelor de muncă la sate; reducerea migraţiei de la sat către oraş, reprezintă sfera de probleme grave cu care se confruntă şi care trebuie rezolvate pentru agricultura Moldovei.

Reflecţii sociologice despre problemele restructurării din agricultură

Cercetătorii de la Academia de Ştiinţe a republicii au efectuat un sondaj sociologic în raionul Komrat, al cărui obiectiv l-au constituit răspunsurile la o serie de întrebări foarte importante vizînd problemele restructurării în agricultura Moldovei ca: Ce schimbări în sferele sociale şi de producţie au loc în noile condiţii de gospodărire? Cum apreciază propria participare la restructurare oamenii muncii din agricultura raionului? Ce frânează activitatea oamenilor muncii din această ramură?

Definindu-şi atitudinea faţă de restructurare, 47% din cei chestionaţi au declarat că susţin acest proces, considerându-l oportun şi necesar, totuşi şi ei menţionând faptul că în opoziţie cu noile cerinţe ale restructurării se păstrează vechile obstacole în planificare şi în conducere. Referindu-se la schimbările care au avut loc în cursul restructurării, oamenii muncii de la sate au subliniat: s-a redus numărul încălcărilor disciplinei de muncă şi a celei tehnologice (46% din cei chestionaţi), a sporit răspunderea colectivelor pentru realizarea indicilor de plan, a crescut exigenţa reciprocă, iar salariul depinde acum într-o măsură mai mare de contribuţia personală a fiecăruia (39% din cei chestionaţi). A crescut productivitatea muncii şi calitatea lucrărilor, s-au îmbunătăţit relaţiile în colective.

Dintre factorii care zădărnicesc restructurarea în gospodării au fost menționați: precumpănirea tehnicii vechi, lipsa de piese de schimb, trecerea mult încetinită la mecanizarea complexă a proceselor de producție (52% din subiecții chestionați).

Fiecare al treilea subiect a indicat greşelile comise asupra lipsei spiritului activ de trecere la autogestiune, la antrepriza de brigadă şi de familie, asupra imperfecțiunii diferitelor acte normative care frânează dezvoltarea inițiativei şi autonomiei, nivelul scăzut de calificare a inginerilor şi tehnicienilor şi a celorlalte cadre care activează la sate.

La rezolvarea problemelor restructurării sunt antrenate numai 4 din 10 lucrători din agricultură, restul sunt neutri (41%) sau apreciază negativ (10%) propria participare la îndeplinirea sarcinilor actuale care stau în fața societății, explicația constând în faptul că nu au fost create în toate raioanele condițiile necesare pentru manifestarea atitudinii personale şi a autonomiei unităților.

Se înfăptuieşte încet trecerea la metode economice de conducere (31%), la dezvoltarea autonomiei şi inițiativei (44%).

O atenție deosebită a fost acordată analizei muncii agricultorilor în condițiile noilor forme de organizare a muncii – antreprizele de brigadă şi de familie.

De menționat că 92% au răspuns că deja muncesc pe bază de hozrasciot.

Un obstacol serios în soluționarea problemelor sporirii eficienței producției este subaprecierea factorului uman, volumul mare al muncii manuale. Dintre alte cauze menționate de cei anchetați: activitatea proastă a sferei de deservire, construirea în ritmuri nesatisfăcătoare a obiectivelor infrastructurii sociale (90%), evidența slabă şi satisfacerea slabă a intereselor nevoilor oamenilor (40%).

Factorul tehnic nu poate fi studiat izolat de problemele sociale.

Rezultatele sondajului au scos în evidență neajunsuri serioase în organizarea traiului şi odihna oamenilor de la sat. 84% din subiecți nu sunt mulțumiți de activitatea unităților comerciale, 81% de activitatea organizațiilor care aprovizionează cu combustibil, 75% au apreciat negativ activitatea instituțiilor medicale, 61% activitatea întreprinderilor de deservire socială. 32% din cei chestionați apreciază negativ nivelul redus al acțiunilor desfăşurate pentru îndeplinirea cerințelor şi nevoilor diferitelor grupuri sociale de lucrători, în special ale tineretului şi femeilor.

Dintre alte probleme stringente au fost: construirea grădinițelor şi creşelor (76%), drumurilor (39%), şcolilor (38%), centrelor comerciale

(24%), obiectivelor pentru satisfacerea nevoilor de trai (23%), băilor, cluburilor, bibliotecilor, iar 2/3 din locuitorii de la sate au nevoie de ajutor pentru repararea sau construirea locuințelor.

Retribuirea muncii în funcție de venitul global

Cercetările întreprinse în diferite regiuni ale R.S.S. Moldovenească au arătat că şi în cazul gospodăriilor puternice numai 32% din lucrătorii agricoli participă din plin la activitățile specifice agriculturii, pentru restul activitatea implicării în producția socială fiind necorespunzătoare. Pentru folosirea şi retribuirea mai eficientă a forței de muncă, din anul 1987 în toate gospodăriile raionului Briceni s-a trecut la plata muncii în funcție de venitul global, nefiind întâmplătoare rezultatele obținute la diferite culturi şi specii de animale: 4.561 l lapte/vacă furajată, 38,9 q de cereale de grupa I, 53,3 q la porumb, 15,1 q de soia, 26,2 q de floarea-soarelui.

Sistemul anterior aplicat în colectivele cu antepriză din republică – în funcție de volumul producției realizate – nu era strâns legat de cheltuieli, ca cel actual, care este în funcție de venitul global.

În toate contractele este prevăzut ca administrația să aprovizioneze brigăzile cu toate cele necesare activității productive.

Calculele necesare trecerii la noul sistem de plată a muncii trebuie să pornească de la fişele tehnologice, şi nu de la rezultatele pe 3-5 ani precedenți.

La folosirea forței de muncă suplimentară în perioadele de vârf, acesteia i se acordă nu 30%, ci 100% câştig, plus plata suplimentară pentru cele câteva săptămâni lucrate în unitate. În prezent sunt folosite două sisteme de plată a muncii: unul pentru colhozuri, altul pentru personalul administrativ şi de conducere. Plata suplimentară pentru specialişti depinde de venitul global în ansamblu pe culturi.

O dată cu aplicarea noului sistem de plată a muncii se deschide perspectiva trecerii tuturor gospodăriilor la recuperarea cheltuielilor şi autofinanțare. Plata muncii în funcție de venitul global deschide sau, din contră, închide calea spre construcția social-culturală.

În momentul de față s-a înțeles în republică cum pot fi asigurate venituri mai mari, cum pot fi reduse cheltuielile, în ce constau succesele sau eşecurile din agricultură, pornindu-se de la nevoile vitale ale oamenilor.

În producție trebuie să funcționeze în permanență un mecanism economic eficient. Este necesară o atitudine creatoare, o perfecționare continuă, schimbări permanente.

Se dispune de o teorie în sensul plății muncii după venitul global, dar ea trebuie susținută de practică. În gospodăria individuală auxiliară, veniturile şi cheltuielile se află în concordanță, în cadrul ei sunt contabilizați numai banii câştigați, la fel trebuind să se procedeze şi în producția socială.

Trebuie organizat un sistem autoreglabil, eficient prin esența sa, confirmându-se în activitatea practică faptul că plata muncii în funcție de venitul global reprezintă pasul hotărâtor spre crearea unei asemenea stări.

Plata în natură – un important stimulent al muncii eficiente

În afară de antrepriza colectivă şi plata muncii în funcție de venitul global, s-a utilizat cu succes şi sistemul de plată în natură, spre exemplificare în colhoz.

Datorită aplicării sistemului, s-a atenuat reducerea resurselor de forță de muncă, a fost creat un fond de produse în natură, garantat.

Prețurile pentru produsele agroalimentare vândute colhozurilor variază în limitele prețurilor de achiziție de stat.

Condițiile retribuirii în natură au fost elaborate în corespondență cu anumite profesii şi ramuri ale producției.

Mărimea plății depinde de doi indici realizați: îndeplinirea numărului de norme şi a planului de realizare a producției la calitatea planificată.

La mecanizatori – 5 kg cereale pentru fiecare normă lucrată dacă au îndeplinit planul, dacă nu câte 3 kg, nu mai mult de 1.500 kg. Pentru participanții la lucrări grele – 10kg.

Pentru zootehnie:

- până la 4.500 l lapte – 2kg;
- 4.501-4.800 – 2,5 kg;
- 4.801-5.000 – 3,0 kg;
- 5.001-5.200 – 3,5 kg;
- 5.201-5.500 – 4,0 kg;
- peste 5.501 – 4,5 kg.

În acest caz, nivelul plății în natură prevăzut pentru cantitatea de lapte muls este corectat în funcție de procentul de grăsime.

Dacă procentul ajunge la 3,5%, se păstrează întreg nivelul plății în natură.

Dacă este sub, se calculează după următoarea scară:

- 3,41 – 3,49% - 80% din cereale;
- 3,31 – 3,40% - 70% din cereale;
- 3,21 – 3,30% - 60% din cereale;

– 3,11 – 3,20% - numai 50% din cereale.

Îngrijitorii de viței sunt plătiți în funcție de indicatorul spor mediu zilnic de greutate:

– până la 500 g – 1,5 kg;
– 501-600g – 2,0 kg;
– 601-700g – 2,5 kg;
– peste 701 g – 3,0 kg.

Celorlalte categorii (îngrijitori de animale, conducători atelaje, lăcătuş, cioban), dacă planul este îndeplinit, li se repartizează câte 2 kg de cereale pentru norma lucrată, în caz de neîndeplinire 1,5 kg, iar la depăşire 2,5 kg.

Lucrătorii din zootehnie primesc plata în natură numai cu condiția îndeplinirii minimului de zile-om lucrate:

– mulgătoarele – 240 zile/om;
– ceilalți lucrători – 270 zile/om.

Lucrătorilor din baza furajeră li se atribuie câte 200 g de grâu la rubla câştigată în cazul îndeplinirii planului şi câte 400 g la rubla câştigată în cazul depăşirii planului.

PROPUNERI

Acordul cadru încheiat să fie generalizat atât în relațiile IEA cu institute de profil din alte țări, cât şi pentru alte institute din cadrul INCE.

Acest acord cuprinde:

– schimbarea periodică de publicații între institutele de profil din est-vest;
– părțile interesate să-şi transmită anual informări conținând sinteza rezultatelor obținute şi transmiterea operațională a unor rezultate de interes imediat;
– delegarea specialiştilor pentru realizarea întâlnirilor comune de lucru să se efectueze prin reciprocitate şi alternanță anuală;
– deplasările să se facă în condiții de schimb nevalutar şi să se prevadă în bugetul institutului (plan de cercetare) anumite cantități de valută pentru situațiile când se impune folosirea acestora.

În programele de cercetare elaborate în institutele ce-şi propun colaborarea să se accentueze aspectele privind dezvoltarea agriculturii în țara respectivă, analiza diferitelor forme de proprietate, mecanismul economic, forța de muncă, probleme sociale, informatizarea producției agricole, dezvoltarea ştiințelor economice etc.

Institutul de Economie Agrară va conlucra strâns cu celelalte institute de cercetare din cadrul Institutului Național, cu institutele din rețeaua ASAS şi a Ministerului Agriculturii, care la rândul lor vor avea colaborări externe pentru aprofundarea cercetărilor din diferite domenii pentru evitarea situațiilor de paralelism.

Estimăm faptul că acordurile directe încheiate între institutele de profil din diferite țări vor accelera procesele de schimb de informații, contribuind la o formă eficientă de diviziune a muncii şi de beneficiu reciproc al rezultatelor cercetării.

Se are în vedere elaborarea de propuneri şi recomandări în domenii ce vizează interesul partenerilor la acord, rezultatele urmând a fi propuse spre generalizare în agricultura ambelor țări.

INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

REGIMUL INVESTIȚIILOR EXTERNE ŞI AL SOCIETĂȚILOR CU PARTICIPARE STRĂINĂ LA CAPITAL ÎN INDONEZIA, ISRAEL ŞI KENIA

Ioana FEIER

Indonezia, Israel şi Kenia, țări ale căror regimuri privind investițiile externe de capital le vom analiza pentru a evidenția caracteristicile lor cele mai importante, diferă atât ca amplasare geografică în lume (Asia de Sud-Est, Orientul Mijlociu şi Africa), cât şi ca nivel al dezvoltării economice. Două dintre cele trei țări analizate, Indonezia şi Kenia, sunt țări în curs de dezvoltare, cea de-a treia, Israelul, face parte din rândul țărilor dezvoltate. Din punct de vedere economic, cele două țări se află într-o extremă, Israelul în cealaltă extremă, dar vom vedea că, privite prin prisma regimurilor investițiilor externe de capital adoptate, se evidențiază, între extremele care vor caracteriza aceste regimuri, şi un exemplu intermediar. Deci două țări în curs de dezvoltare, o țară capitalistă dezvoltată şi trei tipuri de regimuri ale investițiilor străine de capital: un regim restrictiv adoptat de una din cele două țări în curs de dezvoltare (Indonezia), un regim flexibil pornit pe calea liberalizării tuturor reglementărilor (Kenia) şi un regim liberal al investițiilor externe de capital (Israel).

1. Regimul investițiilor străine de capital, cum reiese din exemplul celor trei țări analizate (Indonezia, Israel, Kenia), este influențat într-o măsură majoră de o serie de factori importanți, între care nivelul de dezvoltare economică atins şi, implicit, de competitivitate a unităților economice din diferite sfere de activitate, opțiunile de politică economică ş.a. Adoptarea unui regim liberal deschis al legislației investițiilor străine de capital este o consecință directă a unui nivel ridicat de dezvoltare, ca în cazul Israelului. Această țară, spre deosebire de celelalte două țări analizate, a atins un nivel al dezvoltării economiei naționale care nu poate fi pus în dificultate de influența capitalurilor străine. În schimb, politica de protejare a structurilor industriale autohtone, a căror competitivitate internațională este extrem de redusă, determină o politică restrictivă privind regimul investițiilor străine, un exemplu concludent fiind, între țările analizate, acela al Indoneziei.

În acelaşi timp există şi cazul (specific unor țări africane) când structurile industriale inițiale aproape inexistente determină ca regimul investițiilor străine să fie foarte liberal, tocmai pentru a stimula procesul de industrializare a țării (cazul *Kenyei*).

2. Un rol determinant în ceea ce priveşte tipul regimului investițiilor străine de capital adoptat în țările analizate îl are şi opțiunea în politica economică, atitudinea față de sectorul particular, precum şi gradul de influență a sectorului de stat în economia acestor țări (vezi tabelul 1).

Pentru majoritatea țărilor în curs de dezvoltare, anii ’80 au însemnat o opțiune clară pentru reprivatizare şi pentru stimularea dezvoltării sectorului particular, care se consideră că trebuie să aducă un aport mai mare la procesul investițional, la dezvoltarea industrială şi la dezvoltarea sectorului serviciilor. În acest context, regimul investițiilor străine a înregistrat o tendință de liberalizare şi în cazul țărilor analizate. În acelaşi timp însă, atragerea capitalului străin în aceste țări se face încă selectiv prin orientarea investițiilor străine spre anumite ramuri economice, care au nevoie de acest capital pentru o dezvoltare competitivă, restricționând sau chiar interzicând accesul acestora în ramuri considerate de cea mai mare importanță pentru economia națională, pentru menținerea independenței economice şi deținerea controlului asupra întregii activități economice.

Un exemplu concludent în acest sens îl constituie *Indonezia*, care aplică restricții severe asupra investițiilor străine, promovând un regim de puternică protejare a investițiilor autohtone.

- Astfel, această țară, spre deosebire de celelalte țări analizate, limitează participarea străină la capital în cadrul unei investiții la numai 49%, iar în unele cazuri chiar la 25%.
- Indonezia aplică cele mai severe restricții în ceea ce priveşte accesul investițiilor străine în diferite domenii ale economiei, interzicând chiar accesul acestora în domenii considerate vitale pentru economia sa.
- Spre deosebire de celelalte două țări analizate, această țară are un regim foarte sever în ceea ce priveşte angajarea forței de muncă străină, condiționând, de regulă, aprobarea permisului de muncă pentru străini de îndeplinirea unui anumit plan de instruire a forței de muncă autohtone.

Kenia, țară cu un nivel redus de dezvoltare, în care structurile industriale interne sunt aproape inexistente, a adoptat un regim al investițiilor străine mai liberal, chiar cu scopul de a impulsiona procesul de industrializare şi de a-şi întări eforturile proprii de dezvoltare.

Nivelul ridicat de dezvoltare economică îi permite Israelului să adopte un regim al investițiilor străine deosebit de liberal, neîngrădind posibilitățile de participare a investitorilor străini în niciunul din domeniile economiei naționale.

Rolul şi gradul de influență a statului în economia țărilor analizate, în ciuda tendințelor de creştere a importanței sectorului particular, se menține foarte diferențiat ca pondere. Astfel, în cazul Indoneziei, sectorul de stat are un rol mult mai important în economie decât în cazul Kenyei sau al Israelului şi de aici şi caracteristica imprimată regimului investițiilor străine de capital de a fi mai restrictiv în cazul Indoneziei, tocmai pentru a proteja sectoarele industriale în care statul este puternic implantat.

3. Strâns legată de interesul tot mai mare pe care-l arată toate cele trei țări analizate investițiilor străine de capital este şi poziția acestora în ceea ce priveşte politica de naționalizare a investițiilor private (vezi tabelul 1).

Prin legile lor referitoare la naționalizare, cele trei țări garantează în general nerecurgerea la naționalizarea niciunei investiții străine de capital, acest lucru creând un mai mare sentiment de siguranță potențialilor investitori. Naționalizarea nu este însă exclusă în mod categoric, autoritățile celor trei țări analizate obligându-se să acorde compensații în cazul apelării la naționalizare.

4. Prin analiza regimurilor investițiilor străine de capital din țările amintite dorim să scoatem în evidență o serie de elemente de interes în caracterizarea acestor regimuri: modalitățile de administrare a investițiilor străine de capital (existența sau inexistența unor instituții legale specializate în administrarea acestor investiții); modalitățile specifice cu privire la acceptarea sau neacceptarea unor oferte ale investițiilor străine de capital pe teritoriul țărilor analizate; modalitățile de reglementare a proprietății asupra obiectivelor economice înființate prin investiții străine de capital; modalitățile de reglementare a aspectelor financiare ale investițiilor străine de capital (în special repatrierea capitalului, profiturilor şi regimului fiscal caracteristic); modalitățile de reglementare a participării forței de muncă autohtone la investițiile de capital străin, precum şi prevederile privind pregătirea de cadre naționale.
5. În prezent, toate cele trei țări analizate promovează un climat de încurajare a investițiilor străine de capital, având în vedere faptul că acestea sunt însoțite de un transfer sistematic şi continuu de tehnologie, de management şi de ridicare a gradului de calificare a

forței de muncă autohtone, mărind gradul de competitivitate al țărilor gazdă în circuitul economic mondial.

I. Modalități specifice de administrare a investițiilor străine directe de capital

Ca regulă generală, administrarea investițiilor străine de capital se realizează fie conform aceluiași regim, fie conform unui regim separat de cel aplicat investițiilor de capital autohtone (vezi tabelul 2).

1. În toate cele trei țări analizate, nu există instituții separate pentru aprobarea și pentru înregistrarea investițiilor separate de cele care aprobă din partea statului investițiile de capital, indiferent dacă acestea sunt străine sau autohtone. Până nu demult, Indonezia avea un regim foarte sever al reglementărilor legale cu privire la aprobarea și înregistrarea investițiilor străine de capital, ridicând o serie de bariere birocratice în calea acestora, fapt care determina, de cele mai multe ori, ca întreprinzătorii străini să renunțe la proiectele respective. În prezent, *Indonezia* a luat măsuri de simplificare a procesului de aprobare și înregistrare a noilor investiții, această activitate fiind desfășurată numai de o singură instituție, care aplică același regim legal atât investițiilor interne, cât și celor străine. De același tratament egal cu investitorii autohtoni se bucură și investițiile străine efectuate în *Israel* și *Kenia*.
2. În ceea ce privește procedurile specifice prin care investițiile străine sunt aprobate și înregistrate, sunt de precizat următoarele:
   - în toate cele trei țări analizate, examinarea fezabilității și oportunității realizării investițiilor străine în momentul stabilirii acestora, adică în momentul înființării unor societăți cu capital străin;
   - realizarea investițiilor străine în toate cele trei state analizate este precedată și condiționată de analiza cererilor pentru acordarea de stimulente pentru realizarea unor asemenea investiții străine (stimulente care pot lua forme cu caracter fiscal, financiar privind repatrierea veniturilor, a profiturilor și a capitalului etc.);
   - în Israel, datorită unui interes deosebit al statului pentru asigurarea, prin intermediul investițiilor străine, a unui transfer de tehnologie, reglementările în vigoare prevăd ca, în timpul examinării cererilor pentru realizarea unor investiții străine, să se garanteze de către investitorul potențial realizarea unui transfer de tehnologie.

II. Modalităţi de analiză a investiţiilor străine şi acordarea de stimulente

1. În acceptarea şi stimularea investiţiilor străine, reglementările din ţările analizate prevăd respectarea unor criterii specifice, dictate de priorităţile economice şi sociale conform obiectivelor lor de dezvoltare, cu excepţia că în *Kenia* nu există reglementări legale exprese în acest sens. Cele câteva forme de stimulente pe care le acordă această ţară investitorilor străini sunt aprobate prin analiză caz cu caz a cererilor pentru aceste stimulente, nefiind practic reglementat prin lege niciun criteriu specific pentru aceste aprobări, în practică operând criterii ad-hoc, stabilite în funcţie de caz.
2. Vom prezenta în continuare principalele criterii avute în vederea în ţările analizate pentru acordarea de stimulente investitorilor străini (vezi tabelul 3).
   a) Măsura în care investiţiile străine de capital contribuie la diversificarea şi promovarea exporturilor constituie unul dintre cele mai frecvent utilizate criterii de acceptare sau încurajare a investiţiilor străine (Israel şi Kenia).

Aplicarea acestui criteriu are în vedere politica acestor ţări de dezvoltare multilaterală a economiei lor, în vederea depăşirii stării de dezvoltare unilaterală. În acest caz, investiţiile externe vizează potenţarea resurselor interne pe baza promovării exporturilor de noi produse prelucrate, rezultate din realizarea unei producţii interne din care o parte să se îndrepte la export. Se obţine astfel o diversificare a structurii exporturilor, care asigură şi obţinerea de venituri suplimentare valutare, menite să compenseze transferurile implicate de acceptarea investiţiilor străine la capital. În mod concret, *Israelul* va aproba, de exemplu, acele cereri de acordare a stimulentelor care vor condiţiona exportul a peste 35% din producţia unei noi întreprinderi din zona A, zonă cu cel mai scăzut nivel de dezvoltare, 40% din producţia unei noi întreprinderi din zona B şi 65% din producţia celei situate în zona C.

   b) Un alt criteriu important în acceptarea sau încurajarea investiţiilor străine de capital în ţările analizate îl reprezintă ameliorarea situaţiei balanţelor de plăţi externe (Indonezia şi Israel). Astfel, prezintă interes în special acele investiţii care asigură o producţie menită să acopere o bună parte din necesarul de import (reducându-se astfel cheltuielile valutare de import), precum şi cele capabile să asigure o producţie competitivă la export, deci

generatoare de devize, din care să se acopere eventualele cheltuieli de import necesare.

c) Un criteriu de mare interes atât în acceptarea, cât şi în stimularea unor investiţii în toate cele trei ţări analizate îl reprezintă contribuţia la dezvoltarea regională, dezvoltarea regiunilor rămase în urmă din punct de vedere economic şi social. Indonezia şi Kenia, ţări cu nivel redus de dezvoltare, au o structură economică asimetrică, caracterizată prin existenţa doar a câtorva ramuri economice dezvoltate, acestea fiind amplasate, de regulă, în anumite regiuni ale ţării. Pentru dezvoltarea celorlalte regiuni, dezvoltare care necesită eforturi financiare, umane, tehnologice etc. ridicate, este necesară recurgerea la investiţii străine, deoarece eforturile proprii nu sunt suficiente. Israelul, o ţară dezvoltată economic, acordă şi ea importanţă unor zone slab dezvoltate de pe teritoriul său, propunîndu-şi dezvoltarea acestora în special prin atragerea investiţiilor străine de capital. Astfel, în scopul diferenţierii gradului de stimulare a investiţiilor în anumite regiuni, s-au stabilit trei zone de dezvoltare (A, B şi C), de mare interes fiind zona A, în care prioritare sunt regiunile Galileea şi Negev şi pentru care se acordă întreprinzătorilor externi cele mai atractive stimulente.

d) Toate ţările analizate sunt interesate în acceptarea investiţiilor străine care să contribuie la pregătirea şi utilizarea forţei de muncă locale. În general, perfecţionarea gradului de calificare a forţei de muncă constituie nu numai un criteriu important pentru acordarea de stimulente în favoarea realizării investiţiilor străine de capital – cum este cazul multor ţări în curs de dezvoltare din toată lumea –, ci ea reprezintă o condiţie distinctă a însăşi acceptării acestor investiţii.

3. În afara acestor criterii cel mai frecvent folosite în vederea aprobării investiţiilor străine şi a acordării de stimulente, legislaţiile ţărilor analizate prevăd şi o serie de alte criterii, precum:
   - contribuţia la dezvoltarea economiei naţionale şi concordanţa cu prevederile planurilor de dezvoltare economico-socială (Indonezia);
   - utilizarea resurselor locale sau crearea de valoare adăugată pe plan local (Indonezia);
   - crearea de societăţi mixte locale;
   - sprijinirea firmelor locale (Indonezia);
   - transferul de tehnologie/de cunoştinţe moderne, de tehnologie avansată (Israel);

– substituirea importurilor (Israel);
– investiții în agricultură (Kenia);
– investiții în activități de turism (Kenia).

III. Tipuri de societăți cu participare străină la capital

Reglementările specifice în vigoare în țările analizate prevăd posibilitatea constituirii pe teritoriul lor a unei singure forme de societate comercială cu participarea capitalului străin, și anume cea a societății cu răspunere limitată.

Redăm mai jos (tabelul 4) detaliile cu privire la prevederile de înființare a unei societăți, cu privire la cerințele referitoare la capital, membri fondatori și acționari, conducerea societății, precum și controlul activității societății.

Tabelul 4

1. Categorii de societăți

Indonezia	Societate cu răspundere limitată (SRL) Perseroan Terbatas (PT)[X)]
Israel	Societate cu răspundere limitată - de stat - privată
Kenia	Societate cu răspundere limitată - de stat - privată

2. Prevederi cu privire la capitalul societăților

Indonezia a) Pentru SRL obișnuită nu se specifică un minimum de capital. Capitalul convenit trebuie să fie subscris în proporție de 20%, iar 10% din aceste subscrieri să fie achitate imediat. Achitarea capitalului rămas se face conform reglementărilor stipulate în actul de constituire al societății. Perioada de timp în care trebuie achitat capitalul variază în funcție de natura proiectului de investiție: de la 1 la 3 ani este perioada în care se achită subscrierile inițiale, iar 10 ani perioada maximă în care se achită partea de capital rămasă.

[X)] PT este o formă specifică de SRL, cel mai des uzitată de investitorii autohtoni, fiind reglementată de Legea investițiilor din 1967.

b) Pentru PT, capitalul trebuie să fie cel puțin 500.000 dolari, plătit în întregime în 2 ani de la data constituirii societății. Cel puțin 51% din acțiunile societății trebuie să fie transferate personalului autohton într-o perioadă de 10 ani de la înființarea societății. Excepție fac numai proiectele de investiții destinate 100% activității comerciale. PT își începe activitatea cu o participație autohtonă la capital de cel puțin 20%, din care 10% trebuie să fie achitată imediat.

Israel Nu se cere o valoare minimă sau maximă. Ambele forme de societăți (de stat și privată) pot participa la capital și cu bunuri și servicii a căror valoare va fi stabilită după normele legale în vigoare.

Kenia Pentru ambele forme de societăți nu există un nivel minim de participare a investitorilor locali, însă, dacă deficitul comercial al societății respective va crește, aceasta va fi obligată să mărească cota de participare a întreprinzătorilor autohtoni.

3. Membri fondatori, acționari

Indonezia Pentru ambele forme de societăți (SRL obișnuită sau PT) sunt necesari minimum doi membri, amândoi putând fi străini.

Israel Pentru SRL privată este nevoie de minimum doi sau maximum 50 de membri fondatori sau acționari.
Pentru SRL de stat este necesar un număr de șapte membri fondatori, nefiind specificat și numărul maxim

Kenia Pentru SRL privată: minimum doi membri și maximum 50, fără limite privind naționalitatea sau reședința.
Pentru SRL de stat: minimum șapte membri, fără limite privind naționalitatea sau reședința.

4. Conducerea societăților

Indonezia Nu există reglementări speciale pentru niciuna din cele două forme de societăți. Excepție fac societățile petroliere care trebuie să aibă la conducere neapărat un director local.

Israel Pentru SRL privată nu se prevede un număr minim de directori sau reglementări speciale cu privire la naționalitate sau reședință.
Pentru SRL de stat se prevede un număr minim de doi directori, fără limite privind naționalitatea sau reședința.

Kenia Pentru SRL privată: minimum un director, fără restricție privind naționalitatea sau reședința.
Pentru SRL de stat: minimum doi directori, fără limite privind naționalitatea sau reședința.

5. Controlul asupra activității societăților

Indonezia	Pentru ambele forme de societăți, acționarii reprezentând majoritatea cu drept de vot trebuie să fie prezenți la adunarea generală ținută la sfârșitul anului; deciziile se iau cu majoritatea voturilor prezente.
Israel	Reglementările sunt valabile pentru ambele forme de societăți: o minoritate de peste 25% din membrii societății poate să stopeze deciziile de importanță majoră, creșterea părților de capital, schimbările statutare și operațiunile de lichidare. Alegerea membrilor în comitetul de conducere se face de obicei pe bază de vot cu majoritate simplă (peste 50%) a participanților. La ședințele generale, trebuie să fie prezenți cel puțin doi acționari (sau să fie reprezentați de împuterniciți), în afară de cazul când sunt stipulate alte reguli statutare.
Kenia	Pentru ambele forme de societăți, deciziile speciale se iau pe baza a 75% din majoritatea voturilor acționarilor prezenți la adunare. Directorii pot fi înlocuiți prin majoritatea simplă de voturi.

IV. Modalități de reglementare a proprietății în cadrul societăților înființate pe baza investițiilor străine de capital și reglementarea controlului administrativ asupra investițiilor

Reglementările naționale existente în cele trei țări analizate cuprind prevederi privind măsura în care capitalul străin poate contribui la formarea capitalului unei societăți.

1. În legislația **Indoneziei** se găsesc prevederi exprese privind proporția în care capitalul străin poate participa la constituirea capitalului unei societăți pe teritoriul național (tabelul 5). Astfel, participarea locală la proprietate este prevăzută în mod expres la 51%, ceea ce înseamnă că legea prevede că majoritatea trebuie să o dețină participarea locală, capitalul local. Există, de asemenea, prevederi privind controlul administrativ din partea partenerului local la societatea înființată cu participarea investițiilor străine, precum și o serie de reglementări specifice privind condițiile de realizare a fuziunilor.
2. **Israelul** și **Kenia** nu îngrădesc participarea străină la capitalul local, ceea ce înseamnă că, practic, participarea capitalului străin în formarea capitalului unei societăți poate fi și majoritară și chiar integrală. Acest fapt face ca interesul întreprinzătorilor străini să

crească pentru investiții în aceste țări, acestea din urmă înregistrând în ultimul timp succese notabile în planul investițiilor, precum și al realizărilor economice globale.

V. Prevederi privind sectoarele economice în care nu se pot face investiții străine sau se pot realiza asemenea investiții numai în anumite condiții restrictive

În funcție de gradul de deschidere și liberalizare a regimului investițiilor străine de capital din țările analizate, accesul investitorilor străini în toate domeniile economiei naționale poate fi liber, prohibit și/sau restricționat pentru o serie de domenii (vezi tabelul 6).

1. **Israelul** se deosebește net de celelalte două țări analizate, având deschise practic toate sectoarele economice investițiilor străine de capital, neridicând nicio barieră în calea acestora. Eficiența acestui regim liber de acceptare a investițiilor străine se reflectă, de altfel, în rezultatele economice deosebite realizate în urma atragerii de resurse externe de capital în țară, pe canale și în scopuri orientate către dezvoltarea economică a țării.
2. Dintre țările analizate, **Indonezia** are una din cele mai restrictive legislații în privința sectoarelor admise investițiilor străine, această țară interzicând total accesul acestora în unele domenii economice (cele ce țin de apărarea națională) sau aplicând restricții la majoritatea sectoarelor în care sunt permise investițiile străine. O situație asemănătoare în acest sens există și în **Kenia**, această țară propunându-și și pentru viitor o politică mai flexibilă decât Indonezia în domeniul reglementărilor legale de acceptare a investițiilor străine pe teritoriul său.

VI. Reglementări privind repatrierea capitalului ale profiturilor și taxelor

1. O problemă pe care o reglementează legislațiile în vigoare în țările analizate, cu privire la aspectele financiare ale investitorilor străini, o reprezintă repatrierea capitalului, precum și condițiile efective ale acestor transferuri (vezi tabelul 7). În cazul celor trei țări analizate, aceste aspecte financiar-valutare privind activitățile de investiții, nu sunt specificate în mod expres în legislațiile lor, ele trebuind să fie stabilite inițial prin negocierile dintre părți. Astfel, toate aceste țări

permit repatrierea capitalului investit atunci când interesele o cer. Operațiunea se va desfășura prin intermediul unei bănci, convenite inițial, care va face întâi o serie de verificări cu privire la achitarea tuturor taxelor impuse de această operațiune și va dispune apoi repatrierea capitalului, de obicei în valoare netă. Tot inițial se stabilește și valuta în care să se facă această remitere, care de obicei se face la nivelul cursului de schimb, de regulă, din perioada remiterii. Singura care impune limite în calea repatrierii capitalului străin investit este **Indonezia** care nu admite acest lucru pe perioada când investitorii străini se bucură de stimulente.

2. În ceea ce privește transferul veniturilor și al dividendelor, precum și a dobânzilor, redevențelor și taxelor, legislația tuturor celor trei țări prevede aceleași reglementări ca și pentru repatrierea capitalului, în general această acțiune neavând nicio restricție (vezi tabelul 7).

VII. Prevederi privind folosirea forței de muncă autohtone și pregătirea cadrelor naționale

În țările în curs de dezvoltare, legislațiile de profil prevăd, de obicei, două tipuri de reglementări privind regimul forței de muncă, respectiv cerințele privind utilizarea forței de muncă și cele privind pregătirea cadrelor (vezi tabelul 8).

1. În cazul celor trei țări analizate, cerințele privind utilizarea forței de muncă, respectiv administrarea generală a acesteia, regimul personalului de conducere și administrativ-tehnic, administrația financiară a forței de muncă și regimul forței de muncă de execuție (muncitori calificați și necalificați) sunt negociate la înființarea societăților care iau naștere prin investiții străine de capital.
2. Atât **Indonezia**, cât și **Kenia** se confruntă cu o disponibilitate destul de mare de forță de muncă necalificată și semicalificată, fapt ce a determinat factorii de decizie din cele două țări să ia măsuri de reorganizare a sistemului educațional, în vederea creșterii gradului de instruire a forței de muncă. Pe de altă parte, ca urmare a tendinței generale înregistrate pe plan mondial de creștere a ratei șomajului, și aceste țări s-au confruntat cu efectele aspre ale acestui fenomen. Astfel, **Indonezia**, care oricum avea un regim destul de rigid în privința angajării forței de muncă străine, a ridicat noi bariere, forța de muncă străină obținând cu greu permisul de angajare pe teritoriul acestei țări.

3. De asemenea, **Kenia**, confruntată tot mai mult cu problema şomajului, a determinat guvernul să crească presiunea asupra firmelor private, în sensul indigenizării personalului angajat. Ca urmare, forța de muncă străină, care până nu demult obținea relativ uşor permisul de muncă pe teritoriul acestei țări, se confruntă în prezent cu un regim destul de restrictiv în privința aprobării acestor permise. Chiar şi personalul de conducere care nu poate fi înlocuit cu forța de muncă autohtonă, precum şi personalul de consultanță industrială obțin cu greu aceste permise. Procesul de indigenizare a început în Kenia în 1985, urmărindu-se în special prin acest proces reducerea consumului valutar, plata personalului străin fiind făcută în acest fel.
4. Începând cu 1985, şi **Israelul** s-a confruntat cu efectele negative ale creşterii ratei şomajului, însă, având un nivel de dezvoltare destul de ridicat, nu a introdus limite în calea posibilităților de angajare a forței de muncă străină. Israelul permite angajarea acesteia atât în funcții de conducere, cât şi tehnice, dar personalul muncitor trebuie să obțină un permis din partea Ministerului Muncii, în special pentru funcțiile care nu pot fi ocupate de forța de muncă autohtonă.
5. În ceea ce priveşte reglementările exprese privind pregătirea cadrelor autohtone, toate cele trei țări au prevederi exprese în acest sens. **Indonezia**, confruntată cel mai tare cu fenomenul forței de muncă autohtone necalificate, a găsit ca eficientă elaborarea în cadrul negocierilor cu partenerii străini a unui plan de calificare sau recalificare a forței de muncă autohtone. Astfel, fiecare firmă străină este obligată să accepte un anumit contingent (negociat) de forță de muncă locală în vederea calificării, această activitate derulându-se, de obicei, atât pe plan local, cât şi în străinătate. De fapt, permisele de muncă pentru forța de muncă străină pe care firma doreşte să o angajeze se aprobă în funcție de îndeplinirea acestui plan de calificare a forței de muncă autohtone.
6. **Kenia**, pentru a da eficiență cât mai mare activității de instruire a forței de muncă autohtone, în special a personalului tehnic şi de conducere, a acordat o serie de facilități la nivelul fiecărei întreprinderi interesate. De asemenea, a inițiat nişte cursuri intensive de calificare a unor cadre tehnice industriale care sunt susținute financiar, în principal, de către majoritatea firmelor străine ce activează în această țară, prin perceperea unui impozit în acest sens.

Tabelul 1

Factori economici şi sociopolitici cu influenţă asupra regimului investiţiilor externe

Ţara	Atitudinea faţă de sectorul privat şi intervenţia statului în economie	Atitudinea faţă de investiţiile străine de capital	Gradul de influenţă în viaţa economică a sectorului de stat	Politica de naţionalizare
0	1	2	3	4
Indonezia	Cu toate că, în general, politica economică a acestei ţări respinge implicit sau explicit economia de piaţă, guvernul s-a implicat sau a influenţat activitatea competiţională. Astfel, în majoritatea sectoarelor economice, societăţile de stat concurează cu cele private. Statul indonezian intervine, întreţinând şi controlând întreaga viaţă economică a ţării.	Guvernul indonezian a adoptat în ultimul timp o politică de deschidere a investiţiilor străine de capital, singura cale de introducere a noilor tehnologii şi de perfecţionare a instruirii întreprinzătorilor autohtoni. Reglementările în vigoare la accesul investiţiilor străine în Indonezia sunt încă foarte restrictive, guvernul protejând investitorii locali, interzicând sau limitând participarea cu capital a firmelor străine în majoritatea sectoarelor economice. Guvernul aprobă numai acele investiţii în care participarea autohtonă la capital este de cel puţin 51%, asigurând deci şi controlul acţiunilor.	Statul indonezian deţine controlul întregii activităţi economice, activând în principal în: industrie, comerţ, transporturi, agricultură, finanţe, petrol, mine, în general în toate domeniile închise sau limitate investiţiilor străine. În Indonezia există cca 215 societăţi de stat şi 31 societăţi mixte în care statul participă alături de capitalul privat.	Conform reglementărilor în vigoare, guvernul indonezian garantează că nu va naţionaliza nicio întreprindere străină, nu va revoca niciun drept de proprietate străin, afară de cazul când interesele ţării o cer. Dacă se va produce totuşi acest fenomen, guvernul se obligă să acorde compensaţie în conformitate cu principiile de drept internaţional.
Israel	Majoritatea partidelor politice favorizează politica de piaţă, totuşi există încă o serie de bariere, de obicei de ordin birocratic, în calea acesteia. Cu toată implicarea masivă a statului în viaţa economică, în ultimul timp se face	Politica israeliană nu pune practic nicio barieră în calea investiţiilor străine de capital, lăsând deschise acestora toate domeniile economice. Statul favorizează însă unele investiţii care asigură transferul de tehnologie şi creşterea şi diversificarea exportului, acordând o serie	Sectorul de stat are încă un rol important în economie, concentrându-se în special în sectorul industrial şi în infrastructură. În prezent guvernul a hotărât să privatizeze un număr mare de societăţi de stat, puse atât la dispoziţia investitorilor au-	În Israel nu există niciun pericol de naţionalizare a societăţilor străine de capital. Autorităţile israeliene au interes în încurajarea investiţiilor străine, fiind gata să întărească sistemul de acorda-

Țara	Atitudinea față de sectorul privat și intervenția statului în economie	Atitudinea față de investițiile străine de capital	Gradul de influență în viața economică a sectorului de stat	Politica de naționalizare
0	1	2	3	4
	simțită o tendință accentuată de privatizare a întreprinderilor de stat.	de stimulente.	tohtoni, cât şi a celor străini. Se are în vedere ca aceste societăți să scoată la vânzare o pătrime sau o treime din acțiunile sale pentru public, în cadrul burselor. În acest fel, societățile interesate vor putea să-şi strângă capitalul necesar activității lor.	re a stimulentelor pentru acestе investiții. Se apreciază că nu există niciun pericol ca această politică să se schimbe în viitor.
Kenia	Kenia se orientează în prezent spre o economie liberă de piață, încurajând investițiile străine de capital, încercând să reducă treptat intervenția statului în economie. Guvernul kenian încearcă să scoată din producție întreprinderile industriale neeficiente, care până nu demult erau destinate să asigure substituirea produselor de bază prelucrate din import.	Cu toate că mai păstrează încă un anumit grad de protecție a investițiilor autohtone, guvernul kenian a introdus o serie de reglementări pentru acordarea unor stimulente de încurajare a investițiilor străine. Investițiile străine de capital sunt admise în Kenia sub forma participării la capital şi asistență atât în cadrul agențiilor private, cât şi a celor de stat, noua politică a investițiilor orientându-se mai mult spre sectorul privat, reducând treptat importanța sectorului de stat.	Statul kenian este încă destul de bine ancorat în viața economică a țării, apărând în principal interesele politicii guvernamentale şi mai puțin pe cele comerciale ale firmelor cu care colaborează în cadrul unor societăți mixte. Întreprinderile propriu-zise de stat cuprind în exclusivitate sectoarele utilitare şi infrastructura. În ultimul timp, societățile mixte de stat au ridicat probleme în buna lor funcționare, înregistrând în general mari pierderi financiare. În acest context, guvernul kenian a limitat pentru perioada 1984-1988 participarea statului la societățile mixte cu capital public şi privat, încurajând în primul rând inițiativele private.	Investițiile private de capital reprezintă aproape un drept constituțional în Kenia, această țară oferind, prin reglementările sale juridice, garanții de compensare în caz de naționalizare. De altfel, în ultimii 13 ani, nu s-a mai naționalizat nicio societate privată, în afară de unele cazuri izolate, când statul şi-a însuşit o parte din acțiunile unor societăți cu activitate ineficientă, care prejudiciau interesele economice autohtone.

Tabelul 2

Administrarea investițiilor străine: instituții şi proceduri

Țara	Administrarea separată a investițiilor străine[a)]		Analiza caz cu caz a investițiilor[b)] şi transferul de tehnologie			Principala instituție responsabilă pentru administrarea legislației în domeniul investițiilor[c)]
	Instituție separată pentru aprobare	Instituție separată pentru înregistrare	Analiza în momentul stabilirii	Analiza cererilor pentru acordarea de stimulente	Analiza separată a transferului de tehnologie	
Indonezia	-	-	x	x	-	Comitetul pentru coordonarea investițiilor străine (BKPM)
Israel	-	-	x	x	x	Centrul de Investiții al Ministerului Industriei şi Comerțului[d)]
Kenia	-	-	x	x	-	Ministerul de Finanțe

Legendă: (x) da, (-) nu.

Notă:

a) Țări care dețin instituții care se ocupă exclusiv sau care au înregistrări separate pentru investiții străine.

b) Analiza obligatorie înainte de stabilire şi analiza pentru acordarea de stimulente, distingând cazurile în care investițiile străine nu sunt supuse analizei caz cu caz (în afară de situațiile în care se cer facilități speciale).

c) Funcțiile instituțiilor cuprinse în listă sunt indicate în coloanele 2, 4 şi 5. În cazul în care în coloana 2 nu se indică o instituție separată pentru administrarea investițiilor străine, instituția menționată se ocupă de toate investițiile, indiferent de origine. În cazul în care în coloana 4 se indică faptul că nu se pretind procedurile de analiză în momentul stabilirii, instituția menționată poate fi considerată ca cea care administrează prevederile principale pentru stimulente.

d) Aprobarea noii investiții se obține după ce s-a făcut o analiză prealabilă a fezabilității ei de către Banca pentru Dezvoltarea Industrială şi de o diviziune profesională specifică din cadrul Ministerului Industriei şi Comerțului.

Tabelul 3

Analiza investitorilor: criterii pentru eligibilitatea investițiilor şi acordarea de stimulente

Nr. crt.	Criterii	Indonezia	Israel	Kenia
1	2	3	4	5
1	Contribuții la economia națională, dezvoltarea economică, bunăstare sau concordanța cu planurile naționale	x	-	-
2	Utilizarea rezervelor locale sau crearea de valoare adăugată pe plan local	x	-	-
3	Promovarea şi diversificarea exporturilor	-	x	x
4	Ameliorarea situației balanțelor de plăți externe: generarea de devize	x	x	-
5	Crearea de societăți mixte locale: sprijinirea firmelor locale	x	-	-
6	Dezvoltarea regională	x	x	x
7	Realizarea de investiții în sectoare-cheie/ramuri de pionierat	-	-	x
8	Transfer de tehnologie/de cunoştințe moderne/de tehnologie avansată	-	x	-
9	Utilizarea şi pregătirea forței de muncă locale; crearea de noi locuri de muncă	x	x	x
10	Substituirea importurilor	-	x	-
11	Investiții în agricultură sau industrii legate de agricultură	-	-	x
12	Investiții în afara turismului	-	-	x
13	Importul de echipamente noi	-	-	-

Legendă: (x) da, (-) nu.

Notă: Criterii suplimentare menționate în legislațiile analizate: furnizarea materiilor prime de bază pentru industriile locale existente; promovarea proiectelor ce susțin dezvoltarea industriei locale, inclusiv dezvoltarea cooperativelor şi proiectelor agricole (Indonezia); realizarea proiectelor de extindere a întreprinderilor existente, asigurând o creştere a cifrei de afaceri cu cel puțin 50% (Israel).

Tabelul 5

Reglementări privind participarea străină la proprietate şi la controlul administrativ

Ţara	Procentul din total pe care trebuie să-l deţină partenerul local	Controlul fuziunilor	Cerinţe privind controlul administrativ din partea partenerului local	Cerinţe privind retragerea investiţiilor
Indonezia	51%[a)]	x	x	-
Israel	-	-	-	-
Kenia	-	-	-	-

[a)] Există situaţii când rata de participare a acţionarilor locali în cadrul firmei depăşeşte 75%. În acest caz nu se mai ridică nicio problemă cu privire la compoziţia conducerii companiei, aceasta însă obligându-se să asigure remiterile şi negarantând protecţia împotriva acţiunii de revocare a întreprinzătorilor străini.

Tabelul 6

Sectoarele economice în care nu se pot face investiţii străine sau se pot face numai în anumite condiţii restrictive

Ţara	Apărarea naţională	Industria energetică	Poştă şi telecomunicaţii	Activitatea portuară	Transportul pe apă	Transportul aerian	Aprovizionarea cu apă	Transportul feroviar	Industria autovehiculelor	Industria de echipament greu	Industria energiei atomice	Industria minieră	Industria petroliferă	Industria forestieră	Finanţe	Alte sectoare şi ramuri
Indonezia	x	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	Industria mică locală (L) Comerţul cu amănuntul (L) Zona industrială Batan Bland (G)

Țara	Apărarea națională	Industria energetică	Poștă și telecomunicații	Activitatea portuară	Transportul pe apă	Transportul aerian	Aprovizionarea cu apă	Transportul feroviar	Industria autovehiculelor	Industria de echipament greu	Industria energiei atomice	Industria minieră	Industria petroliferă	Industria forestieră	Finanțe	Alte sectoare și ramuri
Israel	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kenia	x	-	x	x	-	x	x	x	x	-	x	R	R	-	-	Majoritatea proiectelor agricole (G) Comerțul cu amănutul cu produse manufacturate (L)

Legendă: (x) sector interzis investițiilor străine;
(-) sector admis investițiilor străine;
(R) investițiile străine sunt admise în anumite condiții restrictive;
(G) sectoare rezervate participării investițiilor guvernamentale;
(L) rezervat participării locale.

Notă: În Indonezia, principalele sectoare economice în care sunt admise investițiile de capital sunt: agricultura, pescuitul, industria lemnului și hârtiei, chimie, construcții, hoteluri.

Tabelul 7

Reglementări privind repatrierea capitalului profiturilor și taxelor

Țara	Restricții privind repatrierea capitalului		Restricții privind repatrierea profiturilor		Restricții privind transferul dobânzilor	Restricții privind transferul redevențelor și al taxelor	Garanții contra inconvertibilității
	Număr de ani după care se poate efectua repatrierea	Prevederi privind restricționarea transferurilor	Plafoane anuale de repatriere din investiția de capital (%)	Penalități de repatriere a impozitelor neplătite (%)			
Indonezia	-	-	-	-	-	-	x
Israel	-	-	-	-	-	-	x
Kenia	-	-	-	-	-	-	x

Legendă: (x) = da; (-) = nu.

Tabelul 8

Cerințe privind utilizarea şi pregătirea forței de muncă

Țara	Administrarea generală a forței de muncă	Regimul personalului de conducere şi adminis-trativ tehnic	Administrarea financiară	Regimul forței de muncă, de execuție (muncitori, lucrători)	Cerințe privind pregătirea cadrelor
	Cerințe locale privind utilizarea forței de muncă				
Indonezia	Negociate la înființare				x
Israel	Negociate la înființare				x
Kenia	P Negociate la înființare				x

(x) există cerințe.

(P) angajament politic pentru indigenizare, dar fără a fi în vigoare un contingent curent de angajare a forței de muncă.

ECOMOND DATA Nr. 1/1991
• CIDE Serviciul PREDIF •

EVOLUȚIA COTAȚIILOR DE BURSĂ ŞI A PREȚURILOR DE TRANZACȚIE ALE PRINCIPALELOR MĂRFURI PE PIEȚELE EXTERNE

DENUMIRE PRODUS		Feb. 1991 Feb. 1991	Mar. 1991 Mar. 1991	Variație %
CO 2A COSITOR 99,75%MIN	$/tona	5.583,70	5.517,35	- 1,19
CO2G PLUMB 99,97% MIN	$/tona	594,26	603,96	+ 1,63
CO2G CUPRU GRAD A	$/tona	2.451,54	2.414,03	- 1,54
CO2C NICHEL	$/tona	8.678,35	8.704,70	+ 0,30
CM22 ALUMINIU PRIMOR 99,7%	$/tona	1.505,15	1.496,55	- 0,58
CZ21 ZINC 99,995% MIN	$/tona	1.188,85	1.199,13	+0,86
CM2R ARGINT	$/tona	119,91	126,55	+5,53
CO2M AUR LINGOURI	$/tona	11.699,62	11.681,52	-0,16
CO30 OȚEL BETON	$/tona	292,50	292,57	+0,01
CO31 OȚEL COMERCIAL	$/tona	327,25	327,25	+0,00
CO33 PROFILE IPN UPN SECȚIUNE 600 mm	$/tona	385,13	385,13	+0,00
CO34 TABLA GROASĂ PESTE 10 mm	$/tona	409,48	409,50	+0,00
CO35 TABLA MEDIE 3-10 mm	$/tona	399,75	399,75	+0,00
CO36 TABLA SUBȚIRE LAMINATĂ LA RECE	$/tona	418,28	433,22	+3,72
CO38 BANDA LAMINATĂ LA CALD, RULOURI	$/tona	319,32	329,28	+3,30
CO37 TABLA ZINCATĂ 17-20 gr. ÎN RULOURI	$/tona	521,62	525,00	+0,64
COMM BENZINĂ CO98/99, 0,25g/l Pb	$/tona	234,55	242,73	+3,48
C00F NAFTA	$/tona	217,32	210,44	-3,17
C008 MOTORINĂ 53-57 ID	$/tona	266,45	176,44	-33,79
C00B PĂCURĂ 1% SULF	$/tona	91,80	91,77	-0,04
C00D PĂCURĂ 1% SULF	$/tona	73,50	68,58	-6,70
C012 CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR. 1	$/tona	252,28	837,45	-1,75
C017 CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR. 5	$/tona	742,47	731,64	-1,46
C040 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 26,3 kg/buc. şi peste	$/tona	1.255,00	1.255,00	+0,00
C043 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 24 kg/buc. şi peste	$/tona	0,00	0,00	
C064 PORUMB AMERICAN GALBEN NR. 3	$/tona	125,82	128,11	+1,82
P060 LÂNĂ SPĂLATĂ MERINOS FIN 19 microni	$/tona	7.949,50	8.328,16	+4,76
P063 LÂNĂ SPĂLATĂ COMEBACK 25 microni	$/tona	2.453,03	2.471,96	+0,77
C050 LÂNĂ TOPSURI MERINOS 70'S MEDIU	$/tona	9.322,84	7.830,12	-16,02
C053 LÂNĂ TOPSURI CROSSBERD 58'S SUPER	$/tona	5.703,21	4.714,38	-17,34

DENUMIRE PRODUS		Feb. 1991 Feb. 1991	Mar. 1991 Mar. 1991	Variație %
C055 BUMBAC AMERICAN MEMPHIS M 13/32 inch	$/tona	2.049,20	2.093,22	+2,18
C060 GRÂU AMERICAN ROȘU DE IARNĂ NR. 2	$/tona	93,62	101,67	+8,59
C063 PORUMB AMERICAN GALBEN NR. 2	$/tona	94,64	97,93	+3,47
C090 ZAHĂR DIN TRESTIE, BRUT	$/tona	217,18	230,05	+5,92
C092 ZAHĂR RAFINAT	$/tona	295,74	305,51	+3,30
C101 CAFEA ROBUSTA	$/tona	1.032,99	1.001,46	-3,06
C103 CACAO ACCRA GHANA	$/tona	1.189,42	1.183,53	-0,50
C072 ULEI FL.-SOARELUI 2% ACIZI GRAȘI, ORICE ORIGINE	$/tona	470,15	464,13	-1,29

Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fişier PREK.

EVOLUȚIA CURSURILOR VALUTARE (MEDII LUNARE)

BURSA VALUTARĂ DE LA LONDRA

DENUMIRE VALUTĂ	COTAȚII: 1 dolar = n unități naționale		
	Feb. 1991	Mar. 1991	Variație %
STCO LIRA STERLINĂ	(a) 1,9503	1,8262	+6,36
DMKO MARCA VEST-GERMANĂ	1,4923	1,6068	+7,67
SFRO FRANC ELVETIAN	1,2816	1,3865	+8,18
DFLO GULDEN OLANDEZ	1,6817	1,8107	+7,67
BFRC FRANC BELGIAN C	(b) 30,7405	32,9250	+7,10
BFRF FRANC BELGIAN F	(c) 32,8950	0,0000	
FFRO FRANC FRANCEZ	5,0786	5,4652	+7,61
LITO LIRA ITALIANĂ	1.117,9474	1.197,2500	+7,09
YENO YEN JAPONEZ	131,4232	137,0875	+4,30
DMRO COROANĂ DANEZĂ	5,7417	6,1665	+7,39
NKRO COROANĂ NORVEGIANĂ	5,8351	6,2673	+7,40
SKRO COROANĂ SUEDEZĂ	5,5396	5,8918	+6,35
SCMA SILING AUSTRIAC	10,4267	11,3030	+8,40
PORT ESCUDO PORTUGHEZ	130,0982	139,9207	+7,55
SPAI PESETA SPANIOLĂ	92,4396	99,6323	+7,78
FINL MARCĂ FINLANDEZĂ	3,5912	3,8355	+6,80
GREE DRAHMĂ GRECEASCĂ	152,6743	172,8238	+8,91
CANO DOLAR CANADIAN	1,1556	1,1567	+0,09
AUST DOLAR AUSTRALIAN	1,2757	1,2971	+1,67
NEWZ DOLAR NOUA ZEELANDĂ	1,6587	1,6711	+0,74
LIBL LIRA LIBANEZĂ	0,0000	0,0000	
SAAR RYAL ARABIA SAUDITĂ	3,7490	3,7538	+0,12

DENUMIRE VALUTĂ	COTAȚII: 1 dolar = n unități naționale		
	Feb. 1991	Mar. 1991	Variație %
SING DOLAR SINGAPOREZ	1,7156	1,7576	+2,44
MALL RINGGIT MALAYEZIAN	2,6961	2,7433	+1,75
DMKO DOLAR HONG KONG	7,7925	7,7902	-0,02
USOI INDICE DOLAR SUA	0,0000	0,0000	

BURSA VALUTARĂ DE LA NEW YORK

ARGE AUSTRAL ARGENTINIAN	9.343,1053	9.439,6319	+1,03
VENE BOLIVAR VENEZUELIAN	52,6711	53,2710	+1,13
KUWA DINAR KUWEITIAN	0,0000	0,0000	
INDI RUPIA INDIANĂ	18,7100	19,0800	+1,97

COTAȚII LA MOSCOVA

ROUB RUBLA	0,5450	0,5741	+5,33

UNITĂȚI MONETARE

DSTO DREPTURI SPECIALE	<a> 1,4405	1,3830	+3,99
UCOO UNITATE DE CONT	<a> 1,3842	1,2806	+7,48

Nota: VARIAȚIA se referă la dolarul SUA.

a) Cotație inversă; b) Curs comercial; c) Curs financiar.

Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fişier VALEX.

EVOLUȚIA INDICILOR PREȚURILOR DE EXPORT AI RFG

DENUMIRE PRODUS	Nov. 1990 / Nov. 1990	Dec. 1990 / Dec. 1990	Variație %
A. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCȚIILOR DE MAŞINI			
I003 MAŞINI UNELTE PENRU PRELUCRAREA METALELOR PRIN AŞCHIERE	125,00	125,10	+0,08
I004 STRUNGURI ŞI STRUNGURI AUTOMATE	127,60	128,00	+0,31
I005 MAŞINI DE FREZAT	119,20	119,20	+0,00
I128 MAŞINI DE ŞLEFUIT, LĂCUIT ŞI POLIZAT	128,80	128,80	+0,00
I022 POMPE HIDRAULICE	117,50	117,60	+0,08
I029 MAŞINI AGRICOLE	111,50	111,50	+0,00
I030 TRACTOARE	110,30	110,50	+0,18
I056 ARMĂTURI	109,00	109,00	+0,00
I062 AUTOTURISME	106,60	106,50	-0,10
I063 AUTOTURISME PÂNĂ LA 1,5 L CAPACITATE CILINDRICĂ	106,90	106,90	+0,00
I064 AUTOTURISME PESTE 1,5 L CAPACITATE CILINDRICĂ	106,60	106,50	-0,10
I066 AUTOCAMIOANE FURGONETE	115,40	115,40	+0,00

DENUMIRE PRODUS	Nov. 1990 Nov. 1990	Dec. 1990 Dec. 1990	Variaţie %
I073 MOTOARE ŞI GENERATOARE ELECTRICE	117,80	117,80	+0,00
I079 CABLURI	114,30	113,60	-0,62
I088 FRIGIDERE	102,30	102,40	+0,09
I097 APARATE RADIO	93,20	93,20	+0,00
I098 TELEVIZOARE	85,30	85,30	+0,00
I091 CORPURI ELECTRICE DE ILUMINAT	118,70	118,70	+0,00
I093 LĂMPI DE DESCĂRCARE	93,90	93,90	+0,00
B. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CHIMICE			
I501 ANVELOPE	94,60	94,70	+0,10
I502 PRODUSE ANORGANICE	89,60	86,90	-3,02
I503 PRODUSE ORGANICE	88,00	87,60	-0,46
I504 MATERIALE PLASTICE ŞI CAUCIUC SINTETIC	97,60	98,60	+1,02
C. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI TEXTILE ŞI CONFECŢIILOR			
I546 FIRE TEXTILE	92,00	92,50	+0,54
I547 Filamente celulozice şi sintetice	93,00	93,80	+0,86
I549 Fire de lână	95,10	95,10	+0,00
I550 Fire de bumbac	83,90	83,50	-0,48
I553 Ţesături din fibre chimice	103,00	103,10	+0,09
I554 Ţesături din fire filament sintetice şi celulozice	104,40	104,10	-0,29
I555 Ţesături de lână	104,80	104,80	+0,00
I556 Ţesături de bumbac	114,70	114,90	+0,17
I558 Tricoturi din fibre şi filamente sintetice	103,60	103,60	+0,00
I559 Tricoturi din bumbac şi lână	103,20	103,20	+0,00
I566 Îmbrăcăminte exterioară, din tricot	113,30	113,70	+0,35
I567 Îmbrăcăminte exterioară, tricot din fibre chimice	110,60	111,00	+0,36
I569 Îmbrăcăminte exterioară, tricot din bumbac	116,20	116,20	+0,00
I572 Lenjerie tricotată	109,90	109,90	+0,00
I573 Covoare şi acoperitori textile	97,60	97,60	+0,00
D. PRODUSE DIN DOMENIUL PIELĂRIEI ŞI ÎNCĂLŢĂMINTEI			
I535 PIEI BRUTE, PIEI FINITE ŞI PRODUSE DIN PIELE	99,30	99,20	-0,11
I536 Piei brute	56,50	56,30	-0,36
I537 Piei finite	97,60	97,30	-0,31
I538 Articole din piele, inclusiv confecţii din piele şi încălţăminte	107,80	107,80	+0,00
I539 Articole din piele, exclusiv confecţii din piele	113,00	113,00	+0,00
I540 Încălţăminte	105,50	105,50	+0,00
E. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI LEMNULUI			
I547 LEMN ŞI PRODUSE LEMNOASE	117,70	118,00	+0,25
I577 Cherestea	115,00	114,70	-0,27
I579 Celuloză din lemn	84,40	82,10	-2,73
I582 HÂRTIE ŞI CARTON	98,50	98,00	-0,51
I583 Hârtie brută sau neînnobilată	102,30	101,50	-0,79
I584 Hârtie de scris şi tipar	98,90	97,60	-1,32

DENUMIRE PRODUS	Nov. 1990 Nov. 1990	Dec. 1990 Dec. 1990	Variație %
I585 Hârtie kraft şi pentru ambalaje	98,80	98,70	-0,11
I586 Carton brut sau neînnobilat	92,80	92,80	+0,00
I527 Hârtie şi carton cretat, hârtie pergarinată	95,30	95,20	-0,11
I588 CONFECȚII DIN HÂRTIE ŞI CARTON, TIPĂRITURI	105,40	105,60	+0,18
F. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI MATERIALELOR DE CONSTRUCȚII			
I609 CIMENT ŞI VAR	103,00	103,80	+0,00
I610 CERAMICĂ TEHNICĂ ŞI SANITARĂ	110,40	110,40	+0,00
I611 PLĂCI CERAMICE ŞI CERAMICĂ DE CONSTRUCȚII	107,20	107,20	+0,00
I612 STICLĂ PLANĂ	112,50	112,50	+0,00
G. PRODUSE DIN DOMENIUL AGROALIMENTAR			
I509 ANIMALE VII	80,10	77,80	-2,88
I510 CARNE ŞI PRODUSE DIN CARNE	90,70	89,60	-1,22
I511 Carne de vită, inclusiv preparate	86,90	86,30	-0,70
I512 Carne de porc, inclusiv preparate	92,00	85,60	-6,96
I513 Preparate din peşte	141,00	142,20	+0,28
I514 LAPTE; PRODUSE LACTATE; OUĂ	95,10	94,90	-0,22
I515 Lapte lichid şi praf	91,00	90,50	-0,55
I516 Brânzeturi	103,00	103,50	+0,48
I517 ULEIURI ŞI GRĂSIMI COMESTIBILE	45,50	45,10	-0,88
I521 Sroturi	63,70	64,50	+1,25
I522 Preparate furajere	88,50	89,90	+1,58
I523 CEREALE ŞI PRODUSE DIN CEREALE, INCLUSIV OREZ	82,30	82,60	+0,36
I526 LEGUME ŞI FRUCTE PROASPETE ŞI CONSERVATE	135,70	136,20	+0,36
I527 ZAHĂR ŞI DULCIURI	94,10	94,00	-0,11
I528 BĂUTURI ALCOOLICE	94,80	94,80	+0,00
I529 Bere	105,60	105,60	+0,00
I531 Vin	84,10	84,90	+0,95
I534 PRODUSE DIN TUTUN	121,98	121,50	- 0,33

EVOLUȚIA MĂRCII VEST-GERMANE FAȚĂ DE DOLARUL SUA

PAG. 8

DENUMIRE VALUTĂ	COTAȚII: 1 dolar = n unități naționale		
	Nov. 1990 Nov. 1990	Dec. 1990 Dec. 1990	Variație, %
DMKO MARCA VEST-GERMANĂ	1,4824	1,4950	+0,84

Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fişier VALEX.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 17/1991

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

SUMAR

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

ELEMENTE DE RESTRUCTURARE ALE SISTEMULUI FISCAL ÎN PERIOADA DE TRANZIȚIE SPRE ECONOMIA DE PIAȚĂ

Economia sistemului fiscal în ştiința finanțelor (Carmen CORDUNEANU) 509

Trăsături esențiale ale taxei pe valoarea adăugată (Rodica BĂLĂNESCU)..... 516

Impozitul general pe venitul personal (Dorina ANTOHI) 522

Unele aspecte privind problema veniturilor invizibile (Roxana ROCSOREANU) 528

ECOMOND DATA Nr. 2/1991

CENTRUL DE INFORMARE ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Evoluția cotațiilor de bursă şi a prețurilor de tranzacție ale principalelor mărfuri pe piețele externe 531

Evoluția indicilor prețurilor de export ai RFG..... 532

Evoluția cursurilor valutare..... 535

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

ECONOMIA SISTEMULUI FISCAL ÎN ŞTIINȚA FINANȚELOR

Carmen CORDUNEANU

Schimbările de natură politică, economică şi socială, evoluția instituțiilor constituționale, politice şi administrative ale statului, precum şi transformările din sfera producției materiale, circulației mărfurilor şi a structurilor sociale influențează asupra conținutului şi structurii sistemului fiscal şi, implicit, în direcția asigurării echilibrului bugetar.

Acțiunea sistemului fiscal asupra vieții economice este decisivă, prelevările sub formă de impozite influențând creşterea economică, căci sunt puține taxe care nu au tendința de a diminua puterea de acumulare a capitalului. Orice impozit trebuie în mod necesar să atingă capitalul sau venitul. Dacă impozitele lovesc capitalul, acestea diminuează în mod proporțional fonduri a căror importanță reglează dezvoltarea şi care pot fi destinate unor sectoare de activitate din economia țării. Atunci când se atinge capitalul sau venitul, se slăbeşte procesul de acumulare sau se forțează contribuabilii de a acoperi prin economii golul făcut în resursele lor de stat, prin impozite. Sistemul fiscal intervine în mod indirect în toate deciziile şi activitățile agenților economici, chiar dacă acesta nu este scopul său. Pot apărea, ca urmare, o serie de consecințe sub forma unor distorsiuni economice de origine fiscală. Aceste posibile perturbații nu pot fi neglijate, căci ele modifică în structura sa organizarea economică a unei țări.

Cum sistemul fiscal nu este niciodată neutru față de activitatea economică, în reforma sistemului nostru fiscal trebuie să avem în vedere, alături de pârghiile de justiție fiscală şi de randament fiscal, şi factorii de natură economico-socială care se manifestă în economia românească şi de a rezista tentației de a adopta impozite care oferă avantajul unei mari productivități şi o uşoară administrație, fără a căuta să prognozăm şi consecințele asupra vieții economico-sociale.

Deşi s-a ajuns la concluzia că un mecanism fiscal întemeiat pe coexistența impozitelor directe şi indirecte este superioară din punct de

vedere tehnic şi indispensabil, problema raportului cantitativ între cele două categorii de impozite nu poate fi rezolvată prin formularea unor principii teoretice, ci este obligatoriu de a se ține seama de datele concrete cu caracter economic, social şi politic specifice țării noastre, precum şi de evoluția în timp a transformărilor care au loc şi care necesită şi duc în mod implicit la modificarea raportului cantitativ dintre impozitele directe şi cele indirecte, cât şi a structurii acestora.

În practică există tendința de predominare a impozitelor indirecte din motive politice uşor de înțeles, acestea fiind mai uşor de tolerat de contribuabili, fiind mai puțin evidente şi mai uşor de administrat, întrucât cu ajutorul acestora pot fi puse la contribuție şi micile venituri care scapă datorită scutirilor din impunerea directă.

În condițiile în care activitatea agenților economici a înregistrat un declin şi creşterea economică nu s-a produs încă, iar averea este foarte mult pulverizată pentru asigurarea resurselor bugetare, se poate conta mai puțin pe impozitele directe şi atunci statul, pe considerente de randament fiscal, se va orienta spre alegerea unor instrumente fiscale care să-i asigure realizarea veniturilor necesare efectuării cheltuielilor sale.

Dacă avem în vedere permanența interinfluenței reciproce dintre toți factorii care există în cadrul unei economii naționale, în stabilirea unui sistem fiscal viabil, trebuie luate în considerație nu numai influența impozitelor asupra economiei naționale, ci şi influența economiei naționale, cu fluctuațiile, mişcările şi transformările sale asupra comportamentului impozitelor. Nu există un singur curent al influențelor de la cauză la efect, ci am putea spune că există şi de la efect la cauză o permanentă împletire a influențelor reciproce. De aceea se impune a se avea în vedere raporturile şi influențele reciproce dintre impozite şi economia națională care se structurează în economia publică şi economia privată.

Orice impozit trebuie privit sub dublu aspect: al prelevării şi al întrebuințării. Această legătură dintre economie şi impozite este deosebit de accentuată în cazul impozitelor indirecte, neexistând alte impozite care să fie într-un contact atât de strâns cu viața economică, acestea reacționând asupra ei, după cum şi economia reacționează asupra impozitelor.

Numai cunoaşterea raporturilor intime dintre economia unei țări şi finanțele publice permite a se determina dacă politica fiscală este bine condusă, dacă retuşări ale impozitelor sau eşalonări ale cheltuielilor în timp pot sau nu să conducă la asigurarea echilibrului bugetar, căci impozitul nu este un element străin în cadrul circuitului economic, ci o parte constitutivă a acestuia.

Cum la baza oricărui impozit stă un element economic (profitul agenților publici şi privați, afacerile comerciale, actele de transport, salariile, actele de consum etc.), reiese că bazele de impunere sunt strâns legate de activitatea economică, din care fac parte integrantă, suferind în mod direct efectele fluctuațiilor sferei economice.

Randamentul impozitelor depinde în primul rând de bazele de impunere, de materia impozabilă, adică de variația elementelor economice şi apoi de tehnica fiscală, adică de organizarea tehnică a fiecărui impozit, căci tehnica fiscală nu poate înlătura complet efectele de criză, ci numai atenua, agrava sau decala efectele fluctuațiilor conjuncturale.

Impozitul are în cadrul economiei trei funcțiuni principale: una financiară, prin care se asigură veniturile necesare bugetului statului, una economică, ca element al economiei publice, şi una politico-socială, prin care se asigură o altă repartiție a produsului social.

Cum cheltuielile publice au tendință de creştere, se pune problema ca sistemul fiscal să se integreze în economia națională astfel încât să nu se atace izvoarele veniturilor şi să se frâneze cât mai puțin posibil dezvoltarea liberă a economiei naționale. Politica fiscală trebuie să servească realizării politicii economice şi să țină seama de conjuncturile economice, necesitând o permanentă adaptare la acestea. Instrumentele fiscale care provoacă cele mai mici prejudicii economiei par a fi impozitele indirecte, care prezintă efecte atât economice, cât şi sociale. Cuantumul lor nu ține în general seama nici de persoană, nici de loc, nici de împrejurări şi nici de capacitatea contributivă a celor care le suportă.

Dacă transmiterea impozitului nu se poate realiza (şi complet repercusiunea nu se realizează niciodată), întreprinderile mai slabe ar fi distruse. Dacă aceasta se realizează, sarcina impozitului se include în prețuri care se măresc necontenit după fiecare operație economică, ceea ce pentru comerțul intern înseamnă repercusiunea progresivă a impozitului pe acte de consum asupra consumatorului.

Spre deosebire de impozitele pe venit, care intră în acțiune înainte ca veniturile să poată apărea pe piață, impozitele indirecte intră în acțiune abia după formarea cererii şi deci ele pot influența nu cauza dezechilibrului dintre cerere şi ofertă, ci efectele sale. Deci ele vor influența prețurile în sensul sporirii acestora, fiind un mijloc eficace pentru combaterea inflației şi restrângerea consumului. Dar numai impozitele indirecte pe consum permit o anumită orientare a restrângerii cererii pentru anumite articole de consum. În cazul impozitelor sub forma taxelor vamale pe exporturi, acestea

micşorează capacitatea de concurenţă a produselor naţionale pe pieţele externe. În acelaşi timp, mărfurile importate care nu au fost impuse în ţările de origine pot perturba repercusiunea impozitelor indirecte pe consumul intern, necesită scutirea mărfurilor exportate şi compensarea impozitelor indirecte asupra produselor fabricate pe piaţa internă prin tariful vamal asupra mărfurilor similare importate.

Prezintă importanţă cunoaşterea sarcinii fiscale în raport cu venitul naţional atât pe total, cât şi pe categorii de impozite, întrucât impozitele indirecte îşi exercită influenţa într-un anumit fel şi în anumite sectoare ale economiei, având un grad de sensibilitate specific la fluctuaţiile economice, deosebit de acela al impozitelor directe, fiind mai intim legate de procesul producţiei, distribuţiei şi consumului în cadrul economiei naţionale.

Spre deosebire de impozitele directe a căror prelevare este mecanică şi concentrată asupra unei persoane fizice sau juridice dinainte cunoscută, cele indirecte se contopesc în angrenajul economic, perceperea făcându-se descentralizat şi fără alegerea celui impus la plata unei anumite sume totale certe, cu o mare elasticitate în ceea ce priveşte măsura în care contribuabilul (persoană fizică sau juridică) trebuie să se supună obligaţiei fiscale. Fie că lovesc consumul sau circulaţia, acestea devin un element organic în procesul economic de producţie şi consum al bunurilor. Ca urmare, acestea sunt adecvate şi au mare randament când viaţa economică este intensă.

Impozitele directe diminuează capitalul şi venitul acestuia, iar cele indirecte, prin incidenţa lor, se repercutează nu numai asupra consumatorului, ci şi a mecanismului industrial şi comercial, deci asupra economiei, în general. Ca urmare, impozitul poate provoca deplasări de consum, care să modifice echilibrul diferitelor sectoare ale industriei şi comerţului, diminuând consumul articolului taxat. Datorită acestui efect economic al impozitelor pe acte de consum, acestea pot fi utilizate în alte scopuri decât cele fiscale, în sensul favorizării sau temperării unor anumite sectoare de activitate.

În determinarea raportului cantitativ dintre impozitele directe şi cele indirecte în cadrul unui sistem fiscal, în aprecierea incidenţei asupra diferitelor categorii sociale, este necesar să se procedeze la evaluarea avantajelor comparative pe care politica cheltuielilor dusă de stat o conferă unor grupe sau categorii sociale şi contribuţia pe care acestea o aduc pe cale indirectă la realizarea sarcinilor publice. Sectorul public reduce, pe de o parte, veniturile sectorului productiv al economiei naţionale, iar pe de altă

parte, prin cheltuielile publice se pot mări direct sau indirect veniturile în economie.

Din punct de vedere fiscal, se poate afirma că impozitele a căror bază de impunere este formată dintr-un element al venitului real variază mai puțin decât acelea a căror bază de impunere este formată dintr-un element al venitului nominal, deşi excepții sunt posibile.

Venitul real este grevat de grupa impozitelor indirecte cu tarif specific, iar venitul nominal de grupa impozitelor indirecte cu tarif ad-valorem şi de impozite directe.

Impozitele indirecte cu tarif specific sunt deci legate de volumul producției, iar impozitele indirecte cu tarif ad-valorem sunt legate atât de volumul producției, cât şi de mişcarea prețurilor şi de aceea acestea din urmă sunt mai prompt influențate de evoluția economiei. Cifra încasărilor din impozitele indirecte cu tarif ad-valorem va evolua deci întotdeauna paralel cu curba prețurilor articolelor taxate, pe când volumul încasărilor din impozitele indirecte cu tarif specific va rămâne mai independent de nivelul prețurilor articolelor taxate, curba evoluției acestor încasări fiind în funcție de volumul producției şi al consumului articolelor, acestea exercitând o influență asupra nivelului prețurilor, fără a suferi la rândul lor o influență directă din partea prețurilor.

Influența nivelului prețurilor şi a creşterii acestora asupra randamentului impozitelor depinde de toate elementele lor constitutive: tarif, asietă, fapt generator, materie impozabilă, metodă de percepere. Atât în ceea ce priveşte impozitele cu tarif ad-valorem, cât şi cele cu tarif specific, deoarece ele constituie în ultimă instanță cheltuieli în conturile întreprinderilor şi deci elemente ale prețului de cost, politica fiscală a statului şi a administrației poate avea la rândul ei o influență prin acestea asupra prețurilor. Această influență este însă limitată, întrucât impozitele constituie de obicei un factor secundar în prețul de cost, fiindcă deşi politica fiscală a statului poate preleva sume importante din venitul național spre a le întrebuința pentru consum sau investiție şi poate exercita influențe puternice prin alegerea metodelor de impunere, nu poate hotărî în prealabil care cotă din venit va fi consumată şi care investită.

Fără o stabilitate a prețurilor și salariilor nu se poate concepe o stabilitate financiară a cuantumului cheltuielilor publice, căci apare o conexiune în circuit a cheltuielilor, impozitelor, beneficiilor, capitalului și împrumuturilor publice. Dar pentru ca acest circuit să fie funcțional trebuie ca prin politica prețurilor acestea să nu fie prea ridicate, căci atunci este mai

dificil de aplicat impozitele, rezultând necesitatea unor preţuri moderate pentru a se asigura un spaţiu necesar impozitării.

Dar preţul depinde de două cauze, respectiv raportul dintre cerere şi ofertă şi puterea de cumpărare a monedei şi, ca atare, impozitul este un factor mai puţin determinant în formarea preţului, fiind susceptibil de a fi influenţat şi el la rândul său de cerere şi ofertă, deţinând o poziţie minoră faţă de primii doi factori.

Variaţiile impozitelor nu sunt aşa de mari ca acelea ale condiţiilor producţiei şi consumului care sunt în primul rând cauzele alternării preţurilor de la un nivel ridicat la unul scăzut şi, invers, un nou impozit sau o majorare de impozite nedând întotdeauna naştere la o luptă de preţuri.

Un nou impozit poate totuşi provoca reacţia asupra cererii şi ofertei, în asemenea situaţie schimbarea preţurilor nefiind o problemă de incidenţă, ci de efecte în general ale impozitelor produse după realizarea incidenţei.

Nu există impozit asupra articolelor de lux sau seminecesare care să nu aibă nicio influenţă în sensul provocării unei diminuări a totalului vânzării articolului taxat. În ce priveşte impozitele asupra articolelor necesare traiului, acestea provoacă în general o urcare a costului vieţii, care antrenează la rândul său creşterea salariilor şi apoi, în consecinţă, creşterea costului de producţie. Impozitele indirecte se comportă diferit în perioadele de urcare a preţurilor decât în cele de scădere a acestora. În perioadele de creştere a preţurilor, acestea sunt trecute cu uşurinţă asupra consumatorului, iar vânzătorul, pentru bunul mers al afacerilor sale, mai măreşte şi el preţul articolelor taxate. În cea de-a doua situaţie, impozitele sunt trecute tot asupra consumatorului, dar cu mai mare greutate, ceea ce îngreunează situaţia întreprinderilor în cauză.

Dacă impozitele directe au efecte deflaţioniste, cele indirecte au ca efect urcarea preţurilor şi, ca urmare, efecte inflaţioniste. Tendinţa de urcare a preţurilor ar trebui să constituie un stimul pentru creşterea producţiei şi scăderea astfel a celorlalte elemente de cost incluse în preţ.

Putem spune că impozitele indirecte pot influenţa politica de preţuri a întreprinderilor atât prin acţiunea asupra cererii produselor acestora, cât şi prin acţiunea asupra costurilor de producţie. Referitor la incidenţa impozitului, trebuie să avem în vedere că niciun preţ nu se poate schimba fără a provoca o reacţie a celorlalte preţuri, salarii etc. Dar nu se poate majora un salariu fără a se majora costurile şi deci preţurile şi, în conexiune la sporirea costurilor şi a preţurilor, variază salariile.

În acelaşi timp, impunerea unui produs acționează şi asupra altor produse, întrucât intercalarea unui nou factor de cost într-un punct în economie duce la o transformare, la o schimbare de echilibru a întregii economii. Ca urmare, efectele sistemului fiscal asupra nivelului general al prețurilor rămâne o problemă deschisă, în strânsă conexiune cu raporturile existente între cerere şi ofertă şi condițiile pieței, care la noi este în formare.

Dar sistemul fiscal are efecte nu numai asupra sferei economice, ci şi efecte de ordin social-politic, mai ales când presiunea fiscală afectează bugetele indirecte şi familiale.

Ca urmare, un sistem fiscal corect conceput şi echilibrat necesită luarea în calcul a mai multor variabile care trebuie analizate în conexiune, ca şi implicațiile directe sau colaterale asupra sferei economice şi sociale.

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

TRĂSĂTURI ESENȚIALE ALE TAXEI PE VALOAREA ADĂUGATĂ

Rodica BĂLĂNESCU

În direcția restructurării sistemului fiscal în țara noastră, în etapa actuală şi de perspectivă, în cadrul Institutului de Finanțe, Prețuri şi Probleme Valutare există preocupări pe linia posibilităților de introducere a taxei pe valoarea adăugată, considerată ca una dintre cele mai moderne şi eficiente componente ale sistemului fiscal din țările europene occidentale. TVA este un impozit indirect, specific economiei de piață. Forma nouă a taxei pe valoarea adăugată care a fost adoptată începând cu 1 ianuarie 1970 de către țările Pieței Comune, dar şi de state din afara acestei sfere a fost concepută pentru a evita impozitarea "în cascadă", cum se face prin impozitul pe cifra de afaceri. Este uşor de remarcat că şi ICM aplicat la noi în țară suferă de aceeaşi anomalie fiscală a impozitării repetate (impozit la impozit), precum şi a impozitării diferite a aceluiaşi produs în funcție de modul de fabricație sau destinația acestuia, utilizându-se sistemul ratelor multiple.

Un alt aspect negativ al noului ICM îl reprezintă impozitarea exportului, care creează un dezavantaj pe piața externă. Chiar dacă s-ar fi autorizat excluderea întregului export de la impozitare, totuşi acesta este în continuare impozitat prin efectul de cascadă, neexistând niciun sistem de returnare sau de ducere a impozitului plătit în stadiile anterioare. Toate celelalte țări europene exclud exportul de la impozitare.

În prezent, taxa pe valoarea adăugată în forma ei cuprinzătoare, adică includerea şi a stadiului vânzărilor cu amănuntul, reprezintă un element important al sistemelor fiscale din 53 de state de pe mapamond, din care 17 în Europa şi 14 în America Latină.

O serie de țări din Asia, Africa şi unele din America Latină utilizează tehnica TVA mai limitată, în special la comerțul cu ridicata şi producători, nefiind extinsă la comerțul cu amănuntul.

În unele țări, îndeosebi în cele care fac parte din Piața Comună, TVA reprezintă una din principalele pârghii fiscale, prin intermediul căreia se

realizează o importantă parte a veniturilor la bugetul statului, în proporție de 30-40%.

TVA reprezintă o taxă de consumație cu caracter general, care se aplică o singură dată produselor, indiferent dacă acestea reprezintă bunuri de consum sau mijloace de producție, precum și asupra serviciilor.

De regulă, sub incidența acestui impozit intră: livrările de bunuri atât către terți, cât și consumul propriu; achizițiile de bunuri; prestațiile de servicii; bunurile importate. De asemenea, sunt impozabile și unele operațiuni asimilabile din punct de vedere fiscal vânzării sau cumpărării.

În principiu, sunt exonerate de la plata TVA: exporturile; prestațiile cu caracter cultural și social efectuate de școli, teatre, spitale, organisme de binefacere, manifestări sportive, editarea unor ziare sau periodice, transporturile publice de pasageri etc.

Neutralitatea impozitului respectiv este asigurată de aplicarea acestuia asupra valorii adăugate în fiecare stadiu, aceasta fiind echivalentă cu diferența între vânzările și cumpărările acelui stadiu, ceea ce reprezintă valoarea propriei prelucrări.

Acest scop este atins prin permiterea înregistrării unui credit pentru impozitul plătit pe aprovizionări, față de impozitul plătit pe vânzări. Ca rezultat, aceeași valoare adăugată nu este niciodată impozitată de două ori, deci efectul cumulativ nu mai apare.

Făcând o comparație între TVA și sistemul veniturilor bugetului public aplicat la noi în țară, se poate constata că TVA se interferează cu cea mai mare parte a impozitelor cumulate la bugetul statului, dintre care menționăm:

- ICM;
- impozitul pe spectacole;
- taxele vamale;
- taxele de timbru;
- impozitul pe veniturile din închirieri de imobile;
- impozitul pe veniturile oamenilor de litere, artă și știință etc.

Ținând seama de dimensiunea acestor interferențe, de la început, trebuie arătat că orice intenție de aplicare a TVA în forma și condițiile de exigibilitate impuse de o corectă utilizare a acesteia conduce, după părerea noastră, la o reformă a întregului nostru sistem de venituri ale bugetului public.

Problema reproiectării sistemului veniturilor bugetului public în raport de TVA și alte tipuri de impozite specifice unei economii de piață se impune în condițiile actuale, însă această reconsiderare trebuie să aibă la bază

studii prealabile şi temeinic fundamentate, efectuate într-un anumit timp care să fie suficient pentru implementarea în bune condiții a unor tipuri noi de impozite.

În acest context, introducerea TVA ridică o serie de probleme care trebuie să se aibă în vedere în scopul creării unei surse elastice de venit, care să nu genereze denaturări şi discriminări. De aceea, în vederea eliminării unor distorsiuni în introducerea TVA, care ar veni în contradicție cu structura de bază şi argumentarea acestei taxe, trebuie date o serie de răspunsuri la unele probleme principale, cum ar fi:

- care vor fi produsele sau sectoarele exonerate (scutite) de la plata TVA?
- ce tehnici de exonerare de la plata TVA pot fi utilizate sau în ce condiții se aplică sau nu cota zero, care dă dreptul consumatorului final la deducerea sau rambursarea taxelor plătite în amonte?
- cum trebuie delimitate sectoarele care, deşi sunt supuse impozitării, pot beneficia de un regim special?
- cum este oportun să fie aplicată impozitarea prin TVA utilizând o singură cotă, în comparație cu o impozitare ce prevede două sau mai multe cote (adăugate ratei zero, dacă există)?

În cazul aplicării unui sistem cu mai multe cote, acestea ar trebui diferențiate în funcție de natura bunului sau serviciului impozabil, atunci când trebuie luate decizii privind mărimea ratelor respective, adică:

- cota redusă pentru bunuri de primă necesitate şi servicii de natură socială (cele din urmă în multe țări sunt totuşi exonerate);
- cota intermediară pentru bunuri de uz curent sau servicii care din punct de vedere economic, social sau cultural reprezintă un interes deosebit;
- cota normală sau standard pentru bunuri şi servicii de interes general;
- cota majorată la bunuri de lux şi cele care fac obiectul monopolului de stat, în paralel cu aplicarea accizelor.

De exemplu, în anul 1990, în țările Comunității Europene se utilizau următorul număr de cote:

- o cotă în Danemarca şi Marea Britanie;
- două cote în Germania şi Ungaria;
- celelalte țări membre CEE, cât şi cele din afara acestei sfere folosesc mai mult de două cote, adică între trei şi cinci cote.

În general, se ridică întrebări privind sfera de cuprindere a bazei taxei, care, de regulă, trebuie să acopere până la 80% din consumul intern total. Cele 20% din consumul neimpozat de TVA reprezintă de regulă servicii financiare, servicii medicale, de educație-învățământ, servicii poştale şi transporturile publice. În acest sens, unele sugestii pentru scutiri sau rată zero, existente în țările Europei de Est sau Centrale, ar putea reduce drastic baza potențială a TVA-ului. De exemplu, în țările respective există propuneri de scutiri sau rata zero pentru produse alimentare şi materiale de construcții, transport public, electricitate, combustibil, telecomunicații şi servicii de construcții.

Cu aceste scutiri substanțiale, baza impunerii pentru TVA este redusă la cca 20% din consumul intern. Elucidarea problemelor respective privind sfera de cuprindere a bazei TVA este deosebit de importantă în aplicarea acesteia, deoarece modelele consumului intern în anumite țări est-europene nu conțin cantități însemnate de bunuri de lux şi servicii care sunt acum comune pentru America de Nord şi vestul Europei. În aceste condiții, scutirile sau rata zero pentru mai multe articole de bază ale consumului intern vor deprecia baza taxei chiar mai mult decât se întâmplă în țările din cadrul Comunității Europene. Într-adevăr, după unele statistici ale OCDE, alimentele au o pondere mai mare în consumul intern în Grecia, Irlanda, Portugalia, cca 40%, în timp ce serviciile au o pondere mai mare în SUA, Japonia, Canada, cca 45-50%.

Aceeaşi tendință se manifestă şi în țările Europei Centrale şi de Răsărit.

Problema care se ridică este: ce rată a TVA se va aplica la alimente: cota zero, scutire sau o rată favorabilă mai redusă, dacă toate alimentele se vor impozita cu aceeaşi cotă sau diferențiat?

Aceleaşi întrebări se pun şi pentru articolele de îmbrăcăminte.

Şi în această privință, în unele țări est şi central-europene există controverse, mai cu seamă la sortimentele de îmbrăcăminte pentru copii, în favoarea cărora se aduc diverse argumente pentru aplicarea ratei zero. Dar au loc tot felul de dispute în ceea ce priveşte măsurile, întrebuințarea şi definirea îmbrăcămintei pentru copii. Producătorii, comercianții ar avea astfel posibilitatea de a reduce obligațiile fiscale pe care le au față de taxa pe valoarea adăugată, printr-o apreciere incorectă a vânzărilor respective. Deci întrebarea care se pune este: să se aplice o cotă standard pentru toate felurile de îmbrăcăminte sau rate diferențiate pentru unele categorii?

În efortul de a contura o bază a taxei pe valoarea adăugată cât mai cuprinzătoare, o atenție deosebită o ridică şi problema locuințelor noi şi a materialelor de construcții. Aproape toate țările impozitează oferta noilor

construcții de locuit prin TVA. Este nevoie de precizări clare în cazul în care prestările de reparații și întreținere, care de regulă sunt impozitate prin TVA, se combină cu prestările la noile locuințe. De exemplu, în Spania și Suedia se pune o rată mai mică clădirilor noi, în timp ce pentru materialele de construcții și reparații se aplică o cotă standard, iar în Marea Britanie și Ungaria se utilizează o rată zero la clădirile nou construite.

Un aspect pe care dorim să-l mai aducem în discuție, dar nu în ultimul rând, este cel cu privire la aplicarea regimului TVA în domeniul agriculturii.

În puține țări, fermierii, țăranii sunt supuși taxei pe valoarea adăugată. În general, obligațiile fiscale privind TVA sunt transferate asupra furnizorilor fermelor sau gospodăriilor țărănești sau asupra celor care achiziționează produsele acestora.

Deoarece faza de tranziție a țărilor est și central-europene presupune o mișcare de încurajare a activităților agricole particulare, precum și a celor care au legătură cu acestea, considerăm că regimul TVA conturat în acest domeniu poate avea în vedere scutirea de impozitare până când cifra de afaceri a micilor producători agricoli va atinge proporții mari, eventual se stabilește un prag sau un nivel; în schimb, pot fi considerate cu rată zero unele dintre investițiile efectuate în agricultură, de exemplu: semințe, îngrășăminte, pesticide etc., dar nu și pentru mașini agricole sau materiale de construcții.

Concluziile care se desprind ca urmare a cercetărilor efectuate privind posibilitățile de restructurare a sistemului fiscal în țara noastră se referă la oportunitatea introducerii taxei pe valuarea adăugată în mod simultan cu implementarea impozitului pe venitul global personal, acestea fiind însoțite de extinderea unei “rețele de protecție socială”, care poate să asigure o transferare a bunăstării și la categoriile de populație cu venituri mici și mijlocii.

Este de preferat ca orientarea să fie către folosirea unei taxe pe valoarea adăugată cu un număr redus de cote și cu un sistem de protecție socială substanțial, astfel încât instrumentul fiscal adus în discuție să poată deveni o sursă importantă elastică și eficace de venit.

Comisia Comunității Europene a propus structura unică a TVA pentru toți membrii acesteia, astfel ca rata standard să fie între 14 și 20%, iar rata redusă între 4 și 9%. De asemenea, Comunitatea Europeană a observat că pentru o anumită perioadă se poate folosi pe scară mai largă rata zero, și aceasta având în vedere considerente de ordin social.

Deci s-ar sugera o structură cu trei rate, inclusiv cota zero. Ratele mai mici să fie folosite pentru a favoriza acele bunuri care reprezintă o proporție

substanțială în consumul familiilor cu un venit mai mic, iar ratele mai mari pentru ceea ce se numeşte “bunuri de lux” sau “servicii de lux”, folosite într-o proporție crescândă de familiile cu venituri foarte mari.

Utilizarea unui sistem de TVA cu rate multiple (4-7 cote) prezintă unele dezavantaje, dintre care prezentăm:

- Ratele multiple constituite un element ineficace pentru scopul sprijinirii familiilor cu venituri mici. Normal că o rată scăzută a TVA va favoriza achizițiile (cumpărările) efectuate de familiile cu venituri mari în egală măsură cu cele făcute de persoanele cu venituri mici. Investigațiile întreprinse în alte țări semnifică faptul că TVA nu este un instrument pentru reducerea diferențelor existente la nivelul veniturilor şi în consecință pentru eliminarea acestor discrepanțe.
- Un sistem de TVA cu rate multiple ar favoriza pe unii consumatori şi ar defavoriza pe alții, care ar fi nemulțumiți că produsele lor se află sub incidența unei impozitări minime. De exemplu, dacă legumele proaspete sunt scutite de TVA, de ce să nu aibă acelaşi regim şi legumele congelate sau mai ales cele conservate. Este foarte dificil de a stabili criteriile de diferențiere a produselor de bază, în vederea aplicării mai multor rate, dar şi de a pregăti un personal cu înaltă calificare care ar trebui să administreze un astfel de sistem.
- Oricare ar fi ratele multiple alese şi oricât de atent şi judicios ar fi stabilite categoriile de produse, acestea în puține cazuri vor reflecta adevăratele schimbări în preferințele consumatorilor.
- În cele din urmă ar trebui luate în considerare şi costurile administrației unui sistem de rate multiple, care ar duce la creşterea costurilor acceptate de producători. Numărul informațiilor creşte în raport cu cel al cotelor de impozitare.

De exemplu, cea mai simplă formă de impozitare prin TVA care se utilizează în Danemarca (o singură cotă) are nevoie de 9 informații. O structură cu două rate şi rata zero folosind cea mai simplă formă, fără vreo clasificare a produselor pe categorii de cote, necesită 12 informații, iar sistemul francez al taxei pe valoarea adăugată, care aplică 5 cote, necesită 35 de informații pentru determinarea acesteia. De asemenea, posibilitatea ca erorile să sporească în raport cu numărul ratelor este evidentă.

Deci, aşa cum am menționat mai înainte, TVA nu trebuie să fie concepută în scopuri sociale sau politice, aceasta trebuie să-şi mențină caracterul neutru, menirea ei fiind aceea de sursă importantă şi elastică de venituri, iar echitatea să fie realizată prin alte instrumentele elaborate în scopul respectiv.

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

IMPOZITUL GENERAL PE VENITUL PERSONAL

Dorina ANTOHI

Într-un stat de drept, cu o democrație autentică în care se manifestă principiul echității fiscale, impozitul se justifică ca echivalent al protecției persoanei şi proprietății sale, al securității şi justiției sociale asigurate de către statul democratic.

Se atribuie astăzi sistemului de impozite şi taxe un număr mare de funcții:

a) sursă de venit a statului;
b) mijloc de redistribuire a avuției naționale;
c) instrument de stabilizare a conjuncturii economice;
d) mijloc pentru încurajarea sau descurajarea anumitor sectoare industriale sau comerciale pe ansamblul economiei sau pe regiuni desemnate în acest scop.

Principiul potrivit căruia se aplică impozitul este cel al capacității de plată a fiecărui contribuabil, fără a fi întotdeauna o relație directă între impozitul plătit de fiecare contribuabil şi avantajele individuale pe care acesta le obține de la stat.

În general, centrul de greutate al sistemului fiscal al unui stat îl constituie impozitele directe şi indirecte, iar în cadrul celor directe, diferitele forme ale impozitului pe venit.

Una dintre cele mai importante probleme ale reformei fiscale în România o constituie impunerea veniturilor populației. Problema care se pune în stadiul actual este aceea dacă materia impozitului pe venit poate fi tratată uniform pentru persoanele fizice şi pentru persoanele juridice ori aceasta trebuie tratată distinct, ajungându-se la concluzia că se pot aplica aceleaşi principii de impunere privind progresivitatea impunerii, minimul neimpozabil, natura cheltuielilor care se deduc din veniturile brute pentru determinarea venitului impozabil.

Evidențiem în continuare câteva aspecte teoretice ale posibilului viitor impozit pe venit în România, impozit care va fi perceput în fiecare an în

funcție de venitul impozabil al oricărei persoane fizice sau juridice române sau străine rezidente în România în timpul anului.

În acest sens, se definește ca fiind venitul impozabil excedentul de venit net al anului, peste excepțiile și reducerile permise de lege, încercându-se și o clasificare a acestor venituri impozabile, clasificare care reflectă intenția unificării sistemului de impunere a persoanelor fizice și juridice.

Aceste venituri sunt:

a) veniturile muncitorilor și funcționarilor sunt constituite din salariul și orice alte remunerații sau gratificații primite de salariați în timp de un an civil;
b) veniturile din activități industriale și comerciale sunt reprezentate de beneficiul obținut de un contribuabil din exploatarea unei uzine, a unui act de comerț sau a unei activități de orice gen ar fi. Aici se cuprind și veniturile de plasamente.
c) câștigurile de capital reprezintă valorificarea din vânzarea unor active imobiliare și mobiliare la prețuri superioare costului de achiziție a acestora.
d) veniturile din alte surse provin în mod obișnuit din burse de studii, pensii alimentare, ajutoare sociale etc.

Acestea fiind principalele surse de venit ale persoanelor fizice de care ne ocupăm în această expunere, menționăm faptul că actualul impozit pe salariu, introdus ca o necesitate de repartizare echitabilă a sarcinii fiscale asupra contribuabililor, reprezintă un prim pas în reforma fiscalității referitoare la populație, impozit care însă, pe lângă alte imperfecțiuni, o prezintă pe aceea privind impunerea separată a veniturilor obținute din resurse diferite. La aceasta se adaugă și alte incorectitudini sociale ale sistemului fiscal actual privind populația:

- diversele categorii de venituri sunt supuse diferitelor categorii de impozite pe venit (impozit pe salariu, impozit pe activități literare și artistice, venit din colaborări la ziare, reviste și alte publicații, venituri din închirieri etc.) cu cote diferențiate;
- impunerea fiecărui venit se desfășoară separat, astfel încât cel ce obține multe venituri mărunte din surse diferite este avantajat față de cel al cărui venit e impus global;
- o serie de venituri nu se impun;
- nu există un sistem de scădere a cheltuielilor pe care plătitorul a trebuit să le facă pentru obținerea venitului.

Toate acestea reclamă ca impunerea veniturilor cetățenilor să se realizeze indiferent de sursa veniturilor prin impozitul unic pe venit, care ar fi un important instrument al politicii sociale, deoarece stabilirea mărimii impunerii sociale permite să se țină seama de condițiile sociale ale plătitorului, şi anume, prin stabilirea unui minim scutit de impozit, prin cumularea impozitului, prin stabilirea de capitaluri care se scad din baza de impunere şi prin impunere progresivă.

Un astfel de impozit este practicat de multe țări, atât de cele dezvoltate, cât şi de unele țări est-europene aflate în tranziție spre economia de piață.

În acest sens, vom prezenta câteva exemple privind impunerea veniturilor şi averilor populației în unele țări.

1. URSS. De la 1 iulie 1990 a intrat în vigoare Legea privind impozitul pe veniturile cetățenilor din URSS, cetățenilor străini şi persoanelor fără cetățenie.

Această lege prevede că toate veniturile cetățenilor sunt supuse impozitării, indiferent dacă ele au fost obținute sub formă bănească sau în natură, în ruble sovietice sau valută străină.

Se prevede totodată, creşterea părții neimpozabile din salariu, obținut la locul de muncă de bază şi scăderea cotelor de impozit în cazul salariilor de până la 150 ruble. S-au stabilit cote majorate de impozit pentru salariile care depăşesc 700 ruble pe lună, ceea ce reprezintă o trecere de la o impunere proporțională la una progresivă, impozitul începând să îndeplinească funcția de regularizare a veniturilor cetățenilor.

2. UNGARIA. Reforma impozitelor introdusă la 1 ian. 1988 aduce mari schimbări, scopul fiind crearea unui sistem fiscal mult mai simplu şi mai stabil. O componentă a reformei o constituie introducerea impozitului pe veniturile personale.

   Legea prevede excepțiile de impunere, şi anume:

   a) veniturile cu caracter suplimentar şi social (venituri din fondurile sociale, burse, alocații familiale, alocații de maternitate etc.);
   b) venituri cu caracter de acoperire a cheltuielilor sau pagube în avere;
   c) alte venituri (pensii alimentare, câştiguri la joc etc.);
   d) venituri provenite din străinătate, precum şi veniturile obținute pe bază de reciprocitate.

Se consideră venit personal orice venit bănesc obținut de persoane fizice în perioada respectivă, precum şi valoarea produselor şi mărfurilor obținute sub formă naturală şi modificările cu privire la avere.

3. ANGLIA. Impozitul asupra veniturilor realizate direct de persoane fizice se aplică asupra următoarelor venituri: rente şi alte venituri din clădiri şi terenuri, arendarea unor anumite parcele de terenuri împădurite, unele garanții ale statului, profiturile comerciale, de afaceri şi cele ale liber-profesioniştilor, dobânzi la împrumuturi şi venituri realizate în străinătate, salarii şi pensii, dividendele. Se supun impozitării şi ajutoarele de şomaj pe termen scurt.

   În general, pentru determinarea venitului net impozabil se fac următoarele scăzăminte:
   - pentru persoanele singure;
   - pentru persoanele în vârstă de peste 65 ani;
   - în caz de deces al unuia dintre soți, celălalt soț primeşte pe perioada văduviei o reducere suplimentară;
   - pentru întreținerea de rude;
   - o persoană înregistrată ca nevăzătoare primeşte o reducere de impozit.
4. BELGIA. Sistemul fiscal este foarte amplu. Sursele de venit impozat sunt numeroase. Rata impozitului pe persoanele fizice se stabileşte anual, pe tranşe de venit global, cota maximă a impozitului fiind de 67,5%. Impozitul poate fi diminuat:
   - pentru copii avuți în întreținere, reducerea depinde de numărul copiilor;
   - pentru alte persoane avute în întreținere;
   - pentru persoanele văduve.
5. GERMANIA. Se impun veniturile realizate de persoanele fizice din întreprinderile lucrative; din agricultură şi silvicultură; din munca salariată şi din cea independentă; veniturile din capital, din închiriere şi arendare; veniturile din alte activități: pensii viagere, rente personale, ajutoare de deces, venituri secundare din activitatea ştiințifică, literatură, artă etc. Scăzămintele mai importante care se fac:
   - scutirea pentru cheltuielile gospodăreşti minime, când contribuabilul are cel puțin un copil;
   - scutirea personală totală de impozit în cazul în care venitul anual obținut nu depăşeşte 4.212 DM;
   - scutiri diferite în cazul în care se efectuează cheltuieli pentru îngrijirea şi formarea profesională a copiilor;
   - scutiri legate de vârsta contribuabilului;

- scutiri forfetare pentru deficienții fizici și urmașii lor;
- scutiri pentru întreținerea unei rude.

Din venitul brut se mai scad cheltuielile legate de transportul la locul de muncă cu autovehiculul, cotizațiile de sindicat, costul uneltelor, amortizarea imobilului de locuit.

6. ITALIA. Clasificarea veniturilor se face astfel: venituri funciare, venituri din capital, venituri din muncă, venituri ale întreprinderilor, alte venituri. Venitul brut se determină prin însumarea tuturor veniturilor subiectului impozabil, iar prin scăderea angajamentelor deductibile se obține venitul net impozabil. Angajamentele deductibile cuprind: prestațiile, contractele de arendă și alte obligații care influențează veniturile imobiliare; dobânzile datorate; contribuții de asistență socială, prime de asigurare pe viață, cheltuieli pentru școlarizare ș.a. În baza impozabilă nu se include:
   - câștigurile, cheltuielile și angajamentele în valută reevaluate după închiderea anului fiscal;
   - câștigurile, cheltuielile și angajamentele în valută ce sunt evaluate pe baza prețurilor curente;
   - creditele scadente, dar neachitate și debitele neîncasate;

   Cotele impozitului sunt progresive pe tranșe de venit.
7. FRANȚA. Impozitul pe venit se stabilește asupra tuturor resurselor pe care le are o gospodărie familială.

Veniturile gospodăriei familiale cuprind, în afara veniturilor personale ale capului de familie, veniturile celuilalt soț și veniturile copiilor ce sunt în grija sa.

Impozitul pe venit are un caracter familial. Luarea în considerare a situației familiale se face mai ales prin sistemul coeficientului familial. Acesta constă în raportarea venitului impozabil la un număr de părți stabilite pe baza situației familiale ale celui în cauză.

Venitul net global impozabil se raportează la numărul de părți, iar rezultatul reprezintă nivelul venitului impozabil corespunzător unei părți.

Pentru obținerea venitului net global impozabil din venitul global brut, se scad următoarele cheltuieli:

- contribuția la asigurări sociale;
- sumele investite în construcții;
- dobânzile la anumite împrumuturi;
- subvențiile la capitalul societăților ce desfășoară activități în teritoriile de peste mări.

Se acordă reduceri de impozite pentru:

- contribuabilii care efectuează cheltuieli necesare amenajării locuinței;
- contribuabilii care au încheiat asigurări pe viață;
- contribuabilii care sunt titularii unui cont de acțiuni.

Deci, în majoritatea țărilor, se aplică un impozit unic pe veniturile globale ale unei persoane fizice, realizate la nivelul unui an fiscal.

Astfel, ținând seama de condițiile concrete ale țării noastre, de rolul pe care-l are statul în etapa de tranziție, de capacitatea de plată a persoanelor fizice şi de alte criterii, se ridică o serie de întrebări privind viitorul impozit pe venit, câteva referindu-se la:

- necesitatea introducerii impozitului unic pe venit;
- oportunitatea introducerii impozitului unic pe venit al persoanelor fizice;
- posibilitatea introducerii impozitului unic pe venit al persoanelor fizice;
- tipul impozitului pe venit pentru care să se opteze:
  - pe venitul personal sau
  - pe venitul familial;
- categoriile de venit incluse în baza impozitului şi a cheltuielilor care se deduc;
- scutirile ce se pot acorda;
- modalitatea de impunere folosită;
- mărimea cotelor şi a eventualelor tranşe de impozit.

INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ŞI PROBLEME VALUTARE

UNELE ASPECTE PRIVIND PROBLEMA VENITURILOR INVIZIBILE

Roxana ROCSOREANU

Ne întâlnim astăzi în mod frecvent cu un aspect extrem al modului de viață referitor la obținerea (acumularea) de venit:

- pe de o parte, cu o situație foarte precară, în care se află poate cea mai mare parte a populației, cea care obține venituri atât cât să poată fi asigurate condițiile unui nivel de trai pe cât posibil decent;
- pe de altă parte, cheltuieli de-a dreptul "supărătoare", excedentare, care au drept rezultat acumulări substanțiale de avere pentru cealaltă parte a populației.

În analiza acestei probleme trebuie să avem în vedere şi faptul că, la ora actuală, există în societate anumiți factori ce determină un anumit plus de venit:

- lărgirea relațiilor marfă-bani care dezvoltă un efect de polarizare a veniturilor;
- existența economiei secundare şi a activității efectuate în noile forme de antrepriză generatoare de venituri ce depăşesc esențial media;
- creşterea volumului mişcărilor de bani la populație.

Pe lângă aceşti factori, nu trebuie ignorată o altă latură a problemei analizate, şi anume revolta membrilor societății față de consumul ce depăşeşte limitele normale, consumul "supărător" şi acumularea excesivă de avere, revoltă care se accentuează tot mai mult. Aceasta a apărut din cauza dificultăților generale economice cunoscute care au generat un nivel de viață constant, care stagnează de mai mulți ani. Astfel stând lucrurile, membrii societății (mai ales cei cu venituri mici şi mulți copii, pensionarii, cei aflați la început de activitate) nu înțeleg de ce statul permite ca unii cetățeni să câştige atât de mult, respectiv de ce le lasă la dispoziție, în urma reglementării finale a veniturilor, atât de multe mijloace băneşti, pe care nu le cheltuiesc în mod rațional, acceptabil pentru societate.

Proveniența veniturilor

Urmărirea resurselor de venituri prezintă multe dificultăți şi sarcini.

Față de fiabilitatea relativă a datelor referitoare la veniturile din muncă ale angajaților şi la alte surse vizibile şi legale de venituri, fiabilitatea relativă a datelor referitoare la mărimea aşa-numitelor venituri invizibile este destul de discutabilă, chiar şi totalizate la nivelul țării (ex., în Ungaria, evaluările în acest sens au determinat o valoare de 10-70 mld. forinți).

În ce priveşte repartiția pe individ a veniturilor invizibile, nu există în prezent nicio bază şi nu se întrevede aceasta nici pentru viitor, ele fiind determinate de factori deosebit de eterogeni.

Principalele tipuri de venituri invizibile (mai puțin condamnate de societate şi uneori nesancționate de normativele de drept): bacşişul, cadoul de recunoştință, contravaloarea muncii la negru.

Surse de venit condamnate de societate ar fi: scumpirea prețurilor, furtul la cântar, facturare peste tarif, frauda fiscală, evaziunea fiscală, lezarea legilor vamale şi valutare, valorificarea neautorizată în interes personal a proprietății de stat, delapidarea.

Este greu de combătut părerea generală că aceste mişcări de bani care intervin între diferitele pături ale populației joacă un rol-cheie în formarea diferențelor de avere (de venit) nedorite în realitate.

Mijloace de luptă împotriva veniturilor invizibile:

- impunerea: cel mai important;
- sarcinile legate de producție, aprovizionare, reglementarea centrală a pieței, politica prețurilor, formarea opiniei publice şi urmărirea penală.

Controlul muncii de impunere

Pentru a creşte eficiența impunerii populației sunt necesare: dezvoltarea sistemului fiscal; sferă de acțiune cuprinzătoare, precum şi înăsprirea controlului muncii fiscale. Centrul de greutate al controlului muncii de impunere îl constituie verificările făcute la cei cu activitate independentă de procurare de venit (meseriaşi, comercianți, particulari).

În condițiile actuale trebuie urmărit ca, prin dezvoltarea organizării şi diviziunii muncii, să se mărească numărul controalelor financiare privind impunerea. Aceste controale au rolul de a dezvălui nereguli în urma cărora va fi majorată obligația de plată de impozite.

Mijlocul de sancționare atunci când apar deficiențe legate de obligațiile fiscale trebuie să fie diferențiat în funcție de gradul în care a fost

lezată disciplina fiscală, pornind de la faptul că frauda fiscală este în esență un delict comis în sarcina avuției publice.

Trebuie să capete amploare așa-numitul “impozit pe aparență”, care nu a dat rezultat până acum datorită modului de soluționare de către instanțele judecătorești a problemelor fiscale. El se referă la verificarea ulterioară a veniturilor, a provenienței obiectelor de avere, respectiv la cercetarea înavuțirii.

Controlul ulterior

Este necesar atunci când apare o diferență mare între ordinul de mărime al veniturilor și cel al cheltuielilor bănești ale unui individ.

Autoritatea fiscală culege informații în privința încasărilor de venit și a cheltuielilor contribuabilului, retroactiv, pe perioada necesară. Atenția se îndreaptă spre dovedirea cifrică a mărimii cheltuielilor bănești. În mod normal, nu ar trebui să existe dificultăți, dacă am avea de-a face cu un cetățean disciplinat care în cursul impunerilor anuale a făcut o declarație responsabilă despre mare parte a acestora. Nu sunt luate în calcul cheltuielile materiale zilnice, deci cetățeanul se află în “avantaj” față de autoritatea fiscală. Pentru aceste cheltuieli se poate stabili un normativ echitabil, depinzând de mărimea venitului, de ocupație. Trebuie să se accepte peste acest normativ echitabil al cheltuielilor gospodărești o diferență de un anumit ordin de mărime și de o anumită proporție între încasări și cheltuieli.

După terminarea controlului, pentru partea ce depășește limita de echitate a cheltuielilor în plus față de venituri, considerând dovedită existența venitului neimpus corespunzător, autoritatea fiscală stabilește suplimentar impozitul și amenda pentru ascunderea venitului impozabil. Aceasta poate să fie de câteva ori mai mare decât impozitul ce ar trebui plătit, iar în anumite situații, pentru evaziunea fiscală se prevăd sancțiuni soldate cu privarea de libertate.

Ca urmare a acestor stări de lucruri, se pot contura câteva probleme esențiale:

1. Ce face statul pentru eliminarea acestor situații extreme existente referitoare la modul de viață (pentru micșorarea lor)?
2. De unde provin, respectiv care este sursa obținerii unor venituri ce depășesc mult media normală? Pot fi ele procurate în mod cinstit, într-un cadru legal?
3. Este societatea capabilă sau nu să influențeze activ și să urmărească defalcat pe indivizi evoluția veniturilor?

ECOMOND DATA Nr. 2/1991
• CIDE - Serviciul PREDIF •

EVOLUȚIA COTAȚIILOR DE BURSĂ ŞI A PREȚURILOR DE TRANZACȚIE ALE PRINCIPALELOR MĂRFURI PE PIEȚELE EXTERNE

DENUMIRE PRODUS		Mar. 1991 Mar. 1991	Apr. 1991 Apr. 1991	Variație, %
C02A COSITOR 99,75% MIN	$/tonă	5.517,35	5.559,93	+0,77
C02G PLUMB 99,97% MIN	$/tonă	603,96	600,96	-0,50
CO2C CUPRU GRAD A	$/tonă	2.414,03	2.471,19	+2,36
CO25 NICHEL	$/tonă	8.704,70	9.026,48	+3,69
CM22 ALUMINIU PRIMOR 99,7%	$/tonă	1.496,55	1.392,43	-6,96
CZ21 ZINC 99,995% MIN	$/tonă	1.199,13	1.255,93	+4,73
CM2R ARGINT	$/kg	126,55	128,03	+1,16
CO2M AUR LINGGUP	$/kg	11.681,52	11.522,23	-1,37
C030 OȚEL BETON	$/tonă	292,53	0,00	
C031 OȚEL COMERCIAL	$/tonă	327,25	0,00	
C033 PROFILE IPN JPN SECȚIUNE 600 mm	$/tonă	385,13	0,00	
C034 TABLA GROASĂ PESTE 10 mm	$/tonă	409,50	0,00	
C035 TABLĂ MEDIE 3-10 mm	$/tonă	399,75	0,00	
C036 TABLA SUBȚIRE LAMINATĂ LA RECE	$/tonă	433,22	0,00	
C038 BANDĂ LAMINATĂ LA CALD, RULOURI	$/tonă	329,22	0,00	
C037 TABLA ZINCATĂ 17-20 gr. ÎN RULOURI	$/tonă	525,00	0,00	
C0MM BENZINĂ CO 98/33, 0,25 g/l Pb	$/tonă	242,73	232,87	-4,07
C00F NAFTA	$/tonă	210,44	194,87	-7,40
C008 MOTORINA 53-57 ID	$/tonă	176,44	181,55	+2,89
C00B PĂCURĂ 1% SULF	$/tonă	91,77	85,27	-7,09
C00D PĂCURĂ 3,5% SULF	$/tonă	68,52	69,22	+0,93
C012 CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR. 1	$/tonă	837,45	628,41	-1,08
C017 CAUCIUC NATURAL R.S.S. NR. 5	$/tonă	731,64	724,37	-1,00
C040 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 26,3 kg/buc. şi peste	$/tonă	1.255,00	0,00	
C043 PIEI BRUTE DE BOVINE INDIGENE 24 kg/buc. şi peste	$/tonă	0,00	0,00	
C064 PORUMB AMERICAN GALBEN NR. 3	$/tonă	128,11	129,79	+1,31
P060 LÂNA SPALATĂ MERINOS FIN 19 microni	$/tonă	8.328,16	9.049,97	+8,66
P063 LÂNA SPALATĂ COMEBACK 25 microni	$/tonă	2.471,96	2.690,25	+8,85

DENUMIRE PRODUS		Mar. 1991 Mar. 1991	Apr. 1991 Apr. 1991	Variație, %
C050 LÂNĂ TOPSURI MERINOS 70 S MEDIU	$/tonă	7.830,12	7.791,45	-0,50
C053 LÂNĂ TOPSURI CROSSPRED 52 S SUPER	$/tonă	4.714,38	4.831,21	+2,47
C055 BUMBAC AMERICAN MEMPHIS M 1 3/32 inch	$/tonă	2.093,22	2.139,90	+2,19
C060 GRÂU AMERICAN ROŞU DE IARNĂ NR. 2	$/tonă	101,67	103,64	+1,93
C063 PORUMB AMERICAN GALBEN NR. 2	$/tonă	97,93	100,60	+2,72
C090 ZAHĂR DIN TRESTIE, BRUT	$/tonă	230,05	217,23	-5,58
C092 ZAHĂR RAFINAT	$/tonă	305,51	285,18	-6,66
C101 CAFEA ROBUSTĂ	$/tonă	1.001,46	1.006,74	+0,52
C 103 CACAO ACCRA GHANA	$/tonă	1.183,53	1.128,10	-4,69
C072 ULEI FL.-SOARELUI 2% ACIZI GRAŞI, ORICE ORIGINE	$/tonă	464,13	465,66	+0,32

Sursa: Banca de date IEM-CIDE fişier PREX.

EVOLUȚIA INDICILOR PREȚURILOR DE EXPORT AI RFG

DENUMIRE PRODUS	Nov. 1990 Nov. 1990	Dec. 1990 Dec. 1990	Variație, %
A. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CONSTRUCȚIILOR DE MAŞINI			
I003 MAŞINI UNELTE PENTRU PRELUCRAREA METALELOR PRIN AŞCHIERE	125,00	125,10	+0,08
I004 STRUNGURI ŞI STRUNGURI AUTOMATE	127,60	128,00	+0,31
I005 MAŞINI DE FREZAT	119,20	119,20	+0,00
I128 MAŞINI DE ŞLEFUIT. LAPUIT ŞI POLIZAT	128,80	128,80	+0,00
I022 POMPE HIDRAULICE	117,50	117,60	+0,08
I029 MAŞINI AGRICOLE	111,50	111,50	+0,00
I 030 TRACTOARE	110,30	110,50	+0,18
I056 ARMĂTURI	109,00	109,00	+0,00
I062 AUTOTURISME	106,60	106,50	-0,10
I063 AUTOTURISME PÂNĂ LA 1,5 L CAPACITATE CILINDRICĂ	106,90	106,90	+0,00
I064 AUTOTURISME PESTE 1,5 L CAPACITATE CILINDRICĂ	106,60	106,50	-0,10
I066 AUTOCAMIOANE FURGONETE	115,40	115,40	+0,00
I073 MOTOARE ŞI GENERATOARE ELECTRICE	117,20	117,20	+0,00
I079 CABLURI	114,30	113,60	-0,62
I088 FRIGIDERE	102,30	102,40	+ 0,09
I097APARATE RADIO	93,20	93,20	+ 0,00

DENUMIRE PRODUS	Nov. 1990 Nov. 1990	Dec. 1990 Dec. 1990	Variație, %
I098 TELEVIZOARE	85,30	85,30	+0,00
I091 CORPURI ELECTRICE DE ILUMINAT	118,70	118,70	+0,00
I093 LĂMPI DE DESCĂRCARE	93,90	93,90	+0,00
B. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI CHIMICE			
I501 ANVELOPE	94,60	94,70	+0,10
I502 PRODUSE ANORGANICE	89,60	86,90	-3,02
I503 PRODUSE ORGANICE	88,00	87,60	-0,46
I504 MATERIALE PLASTICE ŞI CAUCIUC SINTETIC	97,60	98,60	+1,02
C. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI TEXTILE ŞI CONFECȚIILOR			
I546 FIRE TEXTILE	92,00	92,50	+0,54
I547 Filamente celulozice şi sintetice	93,00	93,80	+0,86
I549 Fire de lână	95,10	95,10	+0,00
I550 Fire de bumbac	83,90	83,50	-0,48
I553 Țesături din fibre chimice	103,00	103,10	+0,09
I554 Țesături din fibre filament sintetice şi celulozice	104,40	104,10	-0,29
I555 Țesături de lână	104,80	104,20	+0,00
I556 Țesături de bumbac	114,70	114,90	+0,17
I558 Tricoturi din fibre şi filamente sintetice	103,60	103,60	+0,00
I559 Tricoturi din bumbac şi lână	103,20	103,20	+0,00
I566 Îmbrăcăminte exterioară din tricot	113,30	113,70	+0,35
I567 Îmbrăcăminte exterioară, tricot din fibre chimice	110,60	111,00	+0,36
I569 Îmbrăcăminte exterioară, tricot din bumbac	116,20	116,20	+0,00
I572 Lenjerie trizotată	109,90	109,90	+0,00
I573 Covoare şi acoperitori textile	97,60	97,60	+0,00
D. PRODUSE DIN DOMENIUL PIELĂRIEI ŞI ÎNCĂLȚĂMINTEI			
I535 PIEI BRUTE, PIEI FINITE ŞI PRODUSE DIN PIELE	99,30	99,20	-0,11
I536 Piei brute	56,50	56,30	-0,36
I537 Piei finite	97,60	97,30	-0,31
I538 Articole din piele inclusiv confecții din piele şi încălțăminte	107,80	107,80	+0,00
I539 Articole din piele exclusiv confecții din piele	113,00	113,00	+0,00
I540 Încălțăminte	105,50	105,50	+0,00
E. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI LEMNULUI			
I574 LEMN ŞI PRODUSE LEMNOASE	117,70	118,00	+0,25
I577 Cherestea	115,00	114,70	-0,27
I579 Celuloza din lemn	84,40	82,10	-2,73
I382 Hârtie şi carton	98,50	98,00	-0,51
I383 Hârtie brută sau neînnobilată	102,30	101,50	-0,79
I384 Hârtie de scris şi tipar	98,90	97,60	-1,32

DENUMIRE PRODUS	Nov. 1990 Nov. 1990	Dec. 1990 Dec. 1990	Variație, %
I385 Hârtie kraft şi pentru ambalaje	98,80	98,70	-0,11
I386 Carton brut sau neînnobilat	92,80	92,80	+0,00
I387 Hârtie şi carton cretat, hârtie pergaminată	95,30	95,20	-0,11
I388 CONFECȚII DIN HÂRTIE ŞI CARTON, TIPĂRITURI	105,40	105,60	+0,18
F. PRODUSE DIN DOMENIUL INDUSTRIEI MATERIALELOR DE CONSTRUCȚII			
I609 CIMENT ŞI VAR	103,80	103,80	+0,00
I610 CERAMICĂ TEHNICĂ ŞI SANITARĂ	110,40	110,40	+0,00
I611 PLĂCI CERAMICE ŞI CERAMICA DE CONFECȚII	107,20	107,20	+0,00
I612 STICLA PLANĂ	112,50	112,50	+0,00
G. PRODUSE DIN DOMENIUL AGROALIMENTAR			
I509 ANIMALE VII	80,01	77,80	-2,88
I510 CARNE ŞI PRODUSE DIN CARNE	90,70	89,60	-1,22
I511 Carne de vită, inclusiv preparate	86,90	86,30	-0,70
I512 Carne de porc, inclusiv preparate	92,00	85,60	-6,96
I513 Preparate din peşte	141,80	142,20	+0,28
I514 LAPTE, PRODUSE LACTATE, OUA	95,10	94,90	-0,22
I515 Lapte lichid şi praf	91,00	90,50	-0,55
I516 Brânzeturi	103,00	103,00	+0,48
I517 JELEURI ŞI GRĂSIMI COMESTIBILE	45,50	45,10	-0,88
I521 Sroturi	63,70	64,50	+1,25
I522 Preparate furajere	88,50	89,90	+1,58
I523 CEREALE ŞI PRODUSE DIN CEREALE, INCLUSIV OREZ	82,30	82,60	+0,36
I526 LEGUME ŞI FRUCTE PROASPETE ŞI CONSERVATE	135,70	136,20	+0,36
I527 ZAHĂR ŞI DULCIURI	94,10	94,00	-0,11
I528 BĂUTURI ALCOOLICE	94,80	94,80	+0,00
I529 Bere	105,60	105,60	+0,00
I531 Vin	84,10	84,90	+0,95
I534 PRODUSE DIN TUTUN	121,90	121,50	-0,33

EVOLUȚIA MĂRCII VEST-GERMANE FAȚĂ DE DOLARUL SUA

PAG. 2

DENUMIRE VALUTĂ	Cotații: 1 dolar = n unități naționale		
	Nov. 1990 Nov. 1990	Dec. 1990 Dec. 1990	Variație, %
DMKO MARCA VEST-GERMANĂ	1,4824	1,4950	+0,84

Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fişier VALEX.

• CIDE – PREDIF •

EVOLUȚIA CURSURILOR VALUTARE
(medii lunare)

BURSA VALUTARĂ DE LA LONDRA

DENUMIRE VALUTĂ	Cotații: 1 dolar = n unități naționale		
	Mar. 1991	Apr. 1991	Variație, %
STCO LIRA STERLINĂ	(a) 1,8262	1,7504	+4,15
DNKO MARCA VEST GERMANĂ	1,6068	1,7019	+5,91
SFRO FRANC ELVEȚIAN	1,3865	1,4388	+3,77
DFLO GULDEN OLANDEZ	1,0107	1,9188	+5,97
BFRC FRANC BELGIAN C	(b) 32,9250	34,9829	+6,25
BFRF FRANC BELGIAN F	(c) 0,0000	0,0000	0,00
FFRO FRANC FRANCEZ	5,4652	5,7513	+5,23
LITO LIRA ITALIANĂ	1.197,2500	1.261,8095	+5,39
YENO YEN JAPONEZ	137,0875	136,8452	-0,17
DKRO COROANA DANEZĂ	6,1665	6,5185	+5,70
NKRO COROANA NORVEGIANĂ	6,2673	6,6211	+5,64
SKRO COROANA SUEDEZĂ	5,8918	6,1151	+3,79
SCHA SILING AUSTRIAC	11,3030	11,9748	+5,94
PORT ESCUDO PORTUGHEZ	139,9207	147,4662	+5,39
SPAI PESETA SPANIOLĂ	99,6323	185,0322	+5,42
FINL MARCA FINLANDEZĂ	3,8355	3,9869	+3,94
GREE DRAHMA GRECEASCĂ	172,3238	184,2244	+6,59
CANO DOLAR CANADIAN	1,1567	1,1528	-0,33
AUST DOLAR AUSTRALIAN	1,2971	1,2831	-1,07
NEOZ DOLAR NOUA ZEELANDĂ	1,6711	1,6924	+1,27
LIBL LIRA LIBANEZĂ	0,0000	0,0000	0,00
SAAR RYAL ARABIA SAUDITĂ	3,7538	3,7442	-0,25
SING DOLAR SINGAPOREZ	1,7576	3,6023	+104,95
MALL RINGGIT MALAEZIAN	2,7433	2,7436	+ 0,01
DNKO DOLAR HONG KONG	7,7902	7,7928	+0,03
USOI INDICE DOLAR SUA	0,0000	0,0000	0,00

BURSA VALUTARĂ DE LA NEW YORK

ARGE AUSTRIAL ARGENTINIAN	9.439,6316	9.786,4286	+3,67
VENE ECLIVAR VENEZUELIAN	53,2710	53,7681	+0,93
KUWA DINAR AUSTRALIAN	0,0000	0,0000	
INDI RUPIA INDIANĂ	19,0800	19,7705	+3,61

COTAȚII LA MOSCOVA

ROUB RUBLA	0,5741	0,5882	+2,45

UNITATE MONETARĂ

DSTO DREPTURI SPECIALE TRAGERE	(a) 1,3830	1,3518	+2,25
UCOO UNITATE DE CONT	(a) 1,2206	1,2106	+5,46

Nota: Variația se referă la dolarul SUA.

a) Cotație inversă; b) Curs dolar; c) Curs financiar.

Sursa: Banca de date IEM-CIDE, fișier VALEX.

INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE

PROBLEME ECONOMICE
NR. 18-19-20/1991

CENTRUL DE INFORMARE
ŞI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREŞTI

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE CERCETARE A CALITĂȚII VIEȚII

TIMPUL LIBER

- TEORIE ŞI CERCETĂRI EMPIRICE -

Laureana URSE
Marcel DORU

Bucureşti
1991

SUMAR

PARTEA I. TIMPUL LIBER ŞI CALITATEA VIEŢII.
CONSIDERAŢII TEORETICE (Marcel DORU)

Capitolul I. Timpul liber 543
1.1. Conceptul 543
1.2. Două ipostaze ale relației muncă – timp liber 548
1.3. Timpul liber ca realitate socială 551

Capitolul II. Rolul timpului liber în creşterea calității vieții 554
2.1. Aspirația către libertate 554
2.2. Etape ale contribuției timpului liber la creşterea calității vieții 556
2.3. Contribuția societății 560

Capitolul III. Câteva direcții posibile ale analizei empirice
a relației timp liber-calitatea vieții 562

Note şi trimiteri bibliografice 564

PARTEA II. TIMPUL LIBER AL ELEVILOR (Laureana URSE)

Capitolul I. Cadrul teoretico-metodologic 565

Capitolul II. Rezultatele cercetării 568
2.1. Timp de muncă-aspirații-timp liber 568
2.2. Părinții şi timpul liber 575
2.3. Timpul liber al elevilor 576
2.3.1. Radioul şi televiziunea 577
2.3.2. Muzica şi filmul 581
2.3.3. Lectura 588
2.3.4. Alte activități 594
2.4. Timpul liber – sursă de satisfacție 595
2.5. Concluzii 597

Tabele anexă 599

PARTEA I

TIMPUL LIBER ŞI CALITATEA VIEȚII CONSIDERAȚII TEORETICE

Una din componentele principale ale vieții, cu o contribuție importantă la creşterea calității vieții este timpul liber. În cele ce urmează, se încearcă, mai întâi, o survolare teoretică a conceptului de timp liber, apoi se face o tentativă de a fixa, în acelaşi plan teoretic, rolul şi ponderea timpului liber în creşterea calității vieții. În cele din urmă, pe baza celor desprinse din acest demers, sunt sugerate câteva direcții posibile de urmat în cercetarea empirică a fenomenului studiat.

CAPITOLUL I

TIMPUL LIBER

1.1. Conceptul

Multe din conceptele folosite în sociologie suferă de o estompare a sensului exact, datorită unei uzuri semantice provocate de prezența lor în limbajul comun. Timpul liber nu face nici el excepție de la regulă. Expresiile de “timp liber” sau “timp disponibil” desemnează o mulțime de situații şi momente din viața unei persoane sau grup, care nu au aproape nimic în comun cu conceptul sociologic respectiv.

De exemplu, la nivelul limbajului cotidian, prin timp liber se înțelege o perioadă din timpul activității profesionale care marchează intervalul dintre două sarcini diferite la locul de muncă. Limba română conservă, de altfel, foarte exact această nuanță prin cuvântul răgaz, care presupune un scurt “respiro” în timpul muncii şi nicidecum o perioadă liberă propriu-zisă. De asemenea, se foloseşte în limbajul comun expresia de timp liber pentru a caracteriza o perioadă de stagnare, de încetare a unei activități, care ea însăşi aparține timpului liber.

În weekend sau în vacanță, perioade eminamente libere, se întâlnesc momente – ca de exemplu între terminarea unei partide de tenis și servirea mesei – ce pot fi reunite sub expresia de timp liber. În acest caz, expresia timp liber are cel puțin un caracter redundant, deoarece se referă la o perioadă cuprinsă, la rândul ei, într-un interval de timp aparținând sferei conceptului sociologic de timp liber.

Cele două exemple de mai sus arată incompatibilitatea dintre limbajul comun și cel sociologic în două situații diferite: a) folosirea expresiei pentru a desemna o perioadă inclusă într-un timp aflat la antipolul a ceea ce, sociologic vorbind, înseamnă timpul liber și anume munca; b) folosirea expresiei cu intenția de a particulariza un timp în raport cu o perioadă mai lungă, dar care, din perspectiva sociologică este ea însăși timp liber.

Termenul de timp liber a suferit transformări importante în timp. În Antichitate termenul era asimilat contemplării și amuzamentului (Aristotel, *Etica Nichomahica*). Dar, în timp ce amuzamentul s-a menținut până în zilele noastre ca o caracteristică a timpului liber, contemplarea, în sens de travaliu intelectual, nu intră cu necesitate în sfera preocupărilor eliberate de orice obligație. Deja Kant afirma că înțelegerea este produsul muncii și, deci, contemplarea nu poate aparține timpului liber[1].

"Leisure Class"

O atenție specială este acordată timpului liber ca mod de existență a unei întregi clase sociale și care, de asemenea, nu se poate suprapune cu semnificația actuală a conceptului. Este vorba de acele categorii care nu numai că nu erau obligate să muncească pentru a-și câștiga existența, dar care, în plus, făceau din consumul de timp liber o emblemă definitoare a lor. Veblen numește această categorie socială clasa de *loisir* (leisure class), iar pe membrii săi oameni de *loisir*. Analiza modalității specifice de consum a timpului de către clasa de *loisir* este oportună deoarece sugerează, prin negație, conceptul actual de timp liber, așa cum este folosit în literatura sociologică. Pentru oamenii de *loisir*, timpul liber nu se află în opoziție cu alt timp dedicat unor activități productive sau lucrative. Este un timp liber în sine, o scurgere temporală ce se menține în aceleași coordonate, fără acea alternanță, uneori brutală, între perioade de muncă și perioade libere, care caracterizează viața omului modern.

Opoziția între timpul liber și timpul de muncă există, dar ea transcede clasa socială, devine criteriu de distincție între o clasă privilegiată și celelalte clase defavorizate, acestea din urmă fiind obligate să muncească

pentru a permite celei dintâi să-şi consume perpetuu timpul ce-l are la dispoziție. Este vorba, deci, de o societate unde *loisirul* continuu coexistă cu lipsa aproape totală de timp liber.

Schimbările economice şi sociale au condus, în cele din urmă, la dispariția clasei de *loisir*, dar prestigiul ei s-a perpetuat în sânul burgheziei în ascensiune. După cum remarcă Veblen, consumul ostentativ de timp liber rămâne o valoare socială deosebită, pe care capul familiei, obligat să muncească din greu, nu şi-l poate permite. Dar, pentru a păstra cerințele de onorabilitate impuse de mentalitatea epocii, el va găsi forma *sui generis* de manifestare a *loisirului*, delegând pe soția sa să consume un timp liber care lui personal îi este interzis[2].

Munca şi timpul liber

Prin dispariția clasei de *loisir*, timpul liber îşi schimbă funcția pe care o avea în societate. Din criteriul de distincție între clase el devine o parte integrantă a timpului tuturor categoriilor sociale. Totul se petrece ca şi cum, o dată cu smulgerea privilegiilor clasei de *loisir*, s-a confiscat şi timpul liber care se redistribuie apoi tuturor celor care depun o activitate obligatorie în vederea asigurării traiului şi a bunăstării. (Excepțiile, nefiind semnificative din punct de vedere social, nu sunt luate în considerație.)

Schimbările în structurile economice şi sociale au stabilit şi mecanisme concrete de redistribuire a timpului liber. În speță, este vorba de afirmarea ca principal motor al dezvoltării economice, a unui nou tip de muncă şi anume munca industrială. Aceasta spre deosebire de activitatea dominantă anterioară – munca agricolă -, impune unele exigențe care pun în alți termeni relația timp ocupat – timp liber.

Munca în agricultură, cu tot progresul tehnologic înregistrat, îşi păstrează în decursul vremilor un anumit ritm şi un anumit profil, care permit agricultorului să stea pe ogor o zi lumină, fără ca funcțiile sale biologice sau psihice să fie perturbate. Alternanța perioadelor de muncă şi de repaos este foarte largă şi ține mai mult de factori naturali decât de motive intrinseci procesului muncii. Orice limitare a timpului după criterii exterioare ciclurilor naturale este străină agriculturilor.

P. Rambaud constată că timpul nu este nici compartimentat, nici măsurat cu etalon fix, ci este dominat, invadat în întregime de muncă[3]. Sezoanele, răsăritul şi apusul soarelui, sarcina de îndeplinit măsoară durata timpului, iar nu ceasul[4]. Deci, munca în sine nu reclamă, nu pretinde timp liber şi tocmai de aceea împărțirea artificială a timpului este străină

agricultorului. Chiar şi pauza duminicală este urmarea nu neapărat a unor necesităţi izvorâte din muncă, ci mai degrabă a unor considerente culturale şi religioase.

Munca industrială atrage după sine o rigoare mai mare în măsurarea timpului şi în gestionarea lui. Una din caracteristicile principale ale muncii industriale este faptul că efortul uman este aservit unei maşini, ceea ce presupune o precizie crescândă a mişcărilor, o atenţie mare şi, mai ales, un ritm de muncă mai rapid, racordat la viteza maşinii. Aceste exigenţe determină o solicitare fizică şi nervoasă care nu poate exista pe termen lung, necesitând odihnă şi deci, o strictă alternare a timpului de muncă şi a timpului liber. După cum constată Fourastie, maşina, având un determinism *sui generis*, simplu şi de scurtă durată, îl obligă pe omul care o conduce la o activitate "maşinală" profund opusă activităţii vitale tradiţionale[5]. Aşadar, timpul liber se impune în viaţa oamenilor prin însăşi noile condiţii de muncă şi prin noile reglementări ale vieţii sociale ce decurg din acestea, dintre care, cele mai importante sunt limitarea zilei lucrătoare la opt ore şi asigurarea unui concediu plătit, o dată pe an.

Prin această unire necesară cu munca, timpul liber capătă în sfârşit valenţele conceptului aşa cum este el utilizat în sociologie. În definiţia dată de Dumazedier se subliniază tocmai caracterul benevol al ocupaţiilor din timpul liber, faptul că ele se desfăşoară după ce omul s-a eliberat de obligaţiile sale profesionale, familiale şi sociale. De remarcat că, sociologul francez integrează timpul de muncă într-un cadru mai larg în care sunt cuprinse şi alte activităţi cu caracter de obligativitate.

Prin acest mod de definire al său, conceptul de timp liber se distinge net de ceea ce caracterizează o scurgere a timpului liber pentru membrii clasei de *loisir*. Pentru ei timpul liber nu este nici benevol (pentru că nu se pot sustrage statutului pe care îl au), şi nicio consecinţă a unui timp dedicat muncii. Pe de altă parte, perioadele de inactivitate ale agricultorilor nu pot nici ele să fie asimilate conceptului sociologic de timp liber, deoarece sunt o consecinţă a unor cicluri cosmice, iar nu un rezultat al "eliberării de obligaţiile profesionale" şi, de asemenea, nu sunt nici benevole, ci dictate de condiţiile obiective.

O altă parte a definiţiei lui Dumazedier se referă la funcţiile de odihnă, de distracţie şi de dezvoltare a personalităţii umane, pe care le defineşte timpul liber. Privite din perspectiva relaţiei cu munca, primele două funcţii ale timpului liber relevă caracterul de complementaritate dintre cei doi termeni: este evident că nu mergi la muncă pentru a te odihni sau distra, dar

că distracția și odihna sunt necesități izvorâte din rigorile muncii. Pe de altă parte, dezvoltarea personalității umane este o caracteristică, atât pentru muncă, cât și pentru activitățile din timpul liber.

Ceea ce îndreptățește însă includerea dezvoltării personalității umane în cadrul funcțiilor îndeplinite de timpul liber este, pe de o parte, multitudinea posibilităților oferite individului de către mass-media și de alte mijloace de propagare a culturii, de a dobândi cunoștințe noi, iar pe de altă parte de faptul că, oricât de interesantă și de complexă ar fi activitatea profesională, ea rămâne totuși limitativă, circumscrisă unui domeniu particular. Deci, prin această a treia funcție a sa, timpul liber apare într-o relație complementară cu timpul de muncă.

Sublinierea rolului muncii, ca factor complementar în raport cu timpul liber nu reprezintă numai un mod riguros de definire a conceptului, dar este totodată o reflectare a realității, a modului în care oamenii receptează semnificația și valoarea *loisirului*. Astfel, pornind de la definiția conceptului timp neocupat, degrevat de orice obligație își pierde totuși caracterul de *loisir*, dacă este scos din relația sa cu munca. Este cazul, de exemplu al șomajului care, din punct de vedere teoretic nu poate fi considerat timp liber deoarece nu survine după o perioadă de muncă (cotidiană sau săptămânală) și, în plus, nici nu are un caracter benevol. Trecând la planul realității sociale, s-a constatat, de asemenea, că relația muncă-*loisir* este adânc înrădăcinată în conștiința oamenilor. Cercetări de teren au relevat faptul absolut remarcabil ca: șomerii nu îndrăznesc să participe la activități de *loisir* în timpul orelor care ar trebui să fie consacrate activității profesionale[6].

Așadar, conform definiției dată de Joffre Dumazedier, "timpul liber este un ansamblu de ocupații cărora individul se poate consacra benevol, fie pentru a se odihnii, fie pentru a se distra, fie pentru a-și îmbogăți informația sau a lărgii formația sa în mod dezinteresat, participarea sa socială, voluntară sau capacitatea sa liberă, creatoare, după ce s-a eliberat de obligațiile sale profesionale, familiale și sociale"[7]. Din această definiție rezultă că, nu numai salariații se încadrează în ceea ce, sociologic vorbind, se numește timp liber, ci toți cei care, în urma unei activității depuse, "se eliberează de obligații". Obligațiile nu sunt numai munca pentru salariat, dar și învățătura pentru elevi și studenți, activitățile utilitare depuse de casnice și pensionari etc. Timpul liber este, deci, un timp "cucerit" și binemeritat; este, de asemenea, dorit ca urmare a duratei și consecințelor activităților depuse anterior.

1.2. Două ipostaze ale relației muncă – timp liber

Analiza de până acum a urmărit să schițeze principalele trăsături ale conceptului de timp liber. Din punct de vedere istoric s-a putut constata că, la un moment dat, în evoluția societății apare un nou tip de activitate şi anume munca industrială care implică cu necesitate un factor temporal complementar numit timp liber. Păstrând aceeaşi perspectivă istorică, se va observa că relația dintre muncă şi timp liber nu rămâne aceeaşi, ci suferă modificări, o dată cu transformările pe care le suportă atât termenii relației, cât şi condițiile socioeconomice generale.

Faza primitivă a relației muncă-timp liber

Din însăşi geneza timpului liber (în sensul modern al cuvântului) rezultă că el poartă pecetea grea a muncii. Nu întâmplător prima funcție a timpului liber relevată de Dumazedier, este odihna. Prin odihnă se înțelege somnul, deoarece aceasta nu intră ca timp liber în împărțirea clasică în cei trei opt ai unui ciclu de 24 de ore, ci este vorba de odihna suplimentară cerută de oboseala datorată muncii pentru care somnul nu este suficient.

Odihna, din perspectiva timpului liber, nu înseamnă neapărat somn suplimentar, sau inactivitate totală, dar şi diverse activități care contribuie la refacerea organismului.

Dar, indiferent de forma adoptată pentru odihnă, principala funcție a timpului liber rămâne refacerea capacității de muncă. Revenirea la niște parametri biopsihologici normali, pentru a putea ataca următoarea zi de lucru în condiții optime, este o preocupare cu atât mai mare, cu cât solicitările la locul de muncă sunt mai intense şi mai complexe. La o muncă fizică brută, somnul poate fi un antidot eficient. Evoluția profilului muncii şi a posturilor de muncă deplasează accentul de la oboseala fizică la o oboseală nervoasă care, pentru a fi anihilată, este necesar să se recurgă la alte forme de petrecere a timpului liber. În locul odihnei pasive apar activități în aer liber, practicarea sporturilor, excursii şi plimbări, dar şi diverse forme de recreere, distracții, agrement menite să dezamorseze tensiunea nervoasă datorată muncii. În această fază primitivă a relației muncă-timp liber, contracararea efectelor înregistrate în timpul activității profesionale face obiectul mai mult sau mai puțin conştient al *loisirului*. Omul este preocupat de eliminarea oboselii pentru că oboseala diminuează capacitatea de muncă. Acest truism se poate exprima în felul următor: munca este un scop, iar *loisirul* este unul din mijloacele de realizare a acestui scop.

Poziția de subordonare a *loisirului* în raport cu munca este specifică mai ales societăților slab dezvoltate, în care insecuritatea socială şi pericolul de şomaj sunt realități pe care individul nu le poate ignora. Confruntat cu diferite greutăți el face din muncă, valoarea pe care i se axează întreaga viață. În eforturile sale de a-şi asigura condițiile necesare vieții pentru el şi familia sa, individul foloseşte timpul liber ca un capitol suplimentar pus tot în slujba muncii. O parte a timpului liber este utilizat pentru completarea veniturilor (ore suplimentare, exercitarea unor prestații în afara locului de muncă), diminuând astfel spațiul rezervat *loisirului*. Această atitudine față de timpul liber nu este specifică numai societăților slab dezvoltate, ci se întâlneşte într-o proporție mai redusă – şi în țările dezvoltate. Categoriile sociale mai puțin favorizate, persoanele care se află la începutul carierei şi cu familii încă neconsolidate din punct de vedere economic vor acorda *loisirului* o atenție mult mai mică şi, în orice caz, îl vor subordona necesităților muncii.

Timpul liber ca expresie a prestigiului social

Evoluția societății, atât economic, cât şi sociocultural, va repune în discuție relația dintre muncă şi timp liber. Lăsând la o parte creşterea ponderii timpului liber în totalul bugetului de timp (problemă care va fi abordată mai târziu), se constată apariția unei mari diversități de forme de petrecere a timpului liber, atât la domiciliu sau în localitatea de rezidență, cât şi în afara ei. Orice persoană, indiferent de gusturi, instrucție, cultură, vârstă, va găsi în timpul liber posibilități care să-i satisfacă exigențele şi dorințele. *Loisirul* devine obiect de interes pentru tot mai multă lume, căpătând totodată, o altă poziție în raport cu munca.

Desigur, nu este vorba de a nega efectele muncii asupra modalităților de petrecere a timpului liber. Munca a crescut şi va creşte în complexitate, generând forme de oboseală mult mai rebele decât simpla oboseală fizică. Sunt necesare noi soluții de repunere a organismului pe linia de plutire, iar din acest punct de vedere *loisirul* va fi întotdeauna un factor reparator şi compensator. Se remarcă însă, totodată, o creştere a independenței *loisirului*, o emancipare datorată unei puternice industrii a timpului liber şi a unei oferte ingenioase. Apare ceea ce s-ar putea numi o “inflație” a formelor de manifestare ale *loisirului*, dincolo de necesitățile unei complementarități echilibrate în raport cu cerințele muncii. Aşa cum bunurile materiale oferite în societatea de consum depăşesc necesitățile reale ale populației, realizându-se prin reclamă “o inflație a nevoilor”, tot aşa şi formele de *loisir*

ies din cadrul unor cerințe de refacere a capacității de muncă. Iar pentru a accede la oferta bogată de *loisir*, omul este obligat să muncească mai mult, să câştige mai mult şi, să poată cumpăra *loisirul* pe care îl doreşte.

Se realizează în acest mod, treptat, o mutație, în sensul că *loisirul* devine un scop în sine, iar munca un mijloc de realizare a lui. Nu ne mai odihnim pentru ca să muncim, ci muncim pentru a putea să ne asigurăm un *loisir* cât mai plăcut şi mai interesant. Dintr-o anexă a muncii, timpul liber capătă valențe culturale, devine componentă culturală a unor grupuri sociale, cu tendința de a se generaliza la nivelul întregii societăți. Aceasta în țările dezvoltate din punct de vedere economic.

Noua poziție pe care o capătă *loisirul* îi conferă funcții noi în societate. Deplasarea accentului de pe muncă pe timpul liber modifică modalitățile de manifestare ale prestigiului social. Alături de celelalte elemente ale reuşinței în viață (profesia, locuința, relațiile sociale etc.) se impune cu mare putere *loisirul*. Locul în care şi-ai petrecut ultima vacanță are o valoare în sine, recunoscută ca atare de grupul social din care faci parte, pe când faptul că sejurul respectiv a fost sau nu în beneficiul recuperării fizice sau psihice trece pe planul secund. Valorile timpului liber încep să domine pe cele ale muncii.

De exemplu, un mare eveniment sportiv (Olimpiadă, finală a unui campionat mondial etc.) este capabil să paralizeze temporar activitatea economică pe zone geografice foarte întinse, poate determina întreruperea unor importante şedințe guvernamentale sau parlamentare. Vacanțele au devenit perioade tabu, în care unele întreprinderi îşi încetează complet activitatea, organismele naționale şi internaționale îşi suspendă şedințele, pentru ca toată lumea să participe la ritualurile acestui nou zeu, numit *loisir*.

Emanciparea *loisirului* creează premisele unei noi abordări a problematicii timpului, deprinsă din determinismul strict, limitativ, al muncii. Este o cale de manifestare liberă a personalității umane, nu sub imperiul unor necesități recuperatorii, ci pe baza concepției proprii a individului. Omul are propriul său sistem de valori, legitimâd astfel dezideratul că timpul este un timp proprietate personală.

Această aspirație nu se poate realiza decât într-un context social propice, cu structuri de protecție a individului, permițându-i accesul la facilitățile de care are nevoie. De aceea, în cele ce urmează, timpul liber va fi analizat din punct de vedere al evoluției economice şi sociale, al transformărilor din societatea contemporană.

1.3. Timpul liber ca realitate socială

Aşa cum s-a remarcat anterior, dispariția clasei de *loisir* a însemnat începutul unui proces de redistribuire – la nivelul societății – a timpului liber. Acest proces se continuă cu o creştere treptată a timpului liber, pe măsură ce productivitatea muncii şi formele de organizare socială se îmbunătățesc.

Etapele istorice ale apariției şi creşterii timpului liber sunt marcate de mari mişcări sociale şi de o luptă sindicală îndelungată, deoarece simpla necesitate a unui timp complementar în raport cu munca industrială nu conduce în mod automat la transformarea sa în realitate socială. La început munca industrială s-a desfăşurat conform singurului model cunoscut până atunci, cel existent în agricultură. De aceea, la începutul erei industriale ziua de lucru avea un număr de ore care excludea cu desăvârşire timpul liber. De pildă, în Germania, în anii 1820, ziua de lucru industrială era de 13-14 ore, în Rusia de 12 ore, iar în SUA, în 1833 era de 14 ore şi jumătate, în industria metalurgică din Pennsylvania[8].

Încă la începutul secolului XX în majoritatea țărilor occidentale, săptămâna de lucru era de 60 de ore[9], pentru ca, de exemplu, în 1972 să scadă la 40,5 ore în SUA sau la 43 ore în Franța[10]. Pentru începutul mileniului următor se estimează că săptămâna de lucru se poate reduce la 30 de ore în condițiile menținerii constante a nivelului de trai[11].

Apar deci doi factori care se află într-un fel de concurență unul în raport cu celalalt: nivelul de trai şi timpul liber. Ambii sunt o consecință a productivității muncii. Dacă unul din ei este menținut constant, celălalt va creşte direct proporțional cu productivitatea muncii.

Din această cauză, cantitatea de timp liber la nivelul societății depinde nu numai de productivitatea muncii, ci şi de factorii socioculturali, de tranziții, obiceiuri, moravuri. Aşadar, o avuție suplimentară obținută printr-o productivitate a muncii mai mare va fi convertită în timp liber sau/şi în nivelul de trai mai ridicat, în mod diferit de la un popor la altul şi de la o perioadă istorică la alta. De exemplu, conform unor sondaje de opinie făcute de-a lungul anilor în rândul diferitelor categorii de salariați din Franța, în perioada 1963-1970 majoritatea celor chestionați preferă mai degrabă o creştere a timpului liber, decât a salariaților, spre deosebire de perioada anterioară, când majoritatea dorea cu precădere un spor de salariu[12]. Este de la sine înțeles că, persoanele cu venituri modeste, puse în fața aceste alternative, vor opta pentru o creştere a salariilor şi că, numai de la un anumit prag în sus (diferit de la țară la țară), interesul pentru *loisir* va deveni predominant.

Cantitatea de timp liber pe care o societate îşi poate permite să o pună la dispoziția membrilor săi are o distribuție foarte diferențiată. Astfel

spus, structura timpului liber este extrem de complexă sau, mai exact, se exprimă printr-o multitudine de forme.

Astfel, timpul liber se regăseşte în cadrul unei zile lucrătoare, la sfârşit de săptămână, în zilele de sărbătoare, în concedii anuale plătite sau vacanțe şcolare şi universitare, în perioada de inactivitate profesională a persoanelor care s-au pensionat. În unele țări concediul plătit este mai mare, dar weekendul mai redus, în altele vârsta de pensionare este mai înaintată, în altele ziua de muncă este mai redusă etc. Prin această diversitate, timpul liber oferă o problematică extrem de vastă şi de complexă, sugerează multiplii factori şi procese de care este legat, precum şi multitudinea de soluții privind distribuirea sa.

Cantitatea şi structura timpului liber reprezintă numai o latură a problemei. Societatea trebuie să găsească cele mai potrivite căi şi mijloace de valorificare a timpului liber, de a oferi facilitățile şi oportunitățile necesare consumării acestui buget de timp, care trebuie să aibă o acoperire în servicii şi bunuri specifice *loisirului*.

Ceea ce contează în primul rând, este infrastructura pe care se bazează celelalte activități dintr-o societate. Este vorba de rețeaua de transport feroviar, rutier, maritim, de sistemul de telecomunicații, rețeaua de electricitate, canale de televiziune etc., care se constituie nu numai într-un suport indispensabil unor activități de timp liber, ci şi altor tipuri de activități.

Pe treapta următoare se află dotările specifice *loisirului* şi care prezintă o mare varietate: teatre, săli de concerte, biblioteci, saloane de expoziții, muzee, diverse spații pentru cluburi sau alte forme de stabilire a contactelor interumane; apoi hoteluri, restaurante, baruri, discoteci, night-clubs, Luna-Park, campinguri; de asemenea, stadioane, terenuri sportive, săli de sport, bazine competiționale, ştranduri, piscine, instalații specifice pentru practicarea schiului sau a altor sporturi de iarnă, transport pe cablu, săli de jocuri mecanice, cazinouri şi multe altele. Toate acestea presupun existența unor întreprinderi de construcții şi industriale care să echipeze cu cele necesare baza materială menționată. Industria producătoare de echipamente de *loisir* trebuie să fie extrem de diversificată pentru a răspunde tuturor solicitărilor.

Pe al treilea plan se găsesc diversele organe şi organisme de stat, centrale sau locale, asociative sau particulare, cărora le revine rolul de a organiza sau facilita desfăşurarea activităților din timpul liber al tuturor categoriilor sociale. Un rol important îl au sindicatele şi alte organizații care ajută categoriile defavorizate să acceadă la forme demne şi oneste de petrecere a vacanțelor sau a altor secvențe de timp liber.

Asociațiile sportive, cercurile şcolare cu aplicații tehnice sau artistice, universități pentru adulți, diverse cluburi cu profil foarte precis şi respectiv (se adresează celor care în timpul liber practică un anumit hobby), agențiile de voiaj (unele din ele specializate pe o anumită categorie de turişti, ca de exemplu, tineret, vârsta a treia, practicanții unui anumit sport etc.), cercuri artistice pentru amatori (actorie, instrumente muzicale, pictură etc.) sunt numai câteva exemple de organizații care au drept scop activitățile de timp liber.

Pentru buna funcționare a acestor organisme este nevoie de un personal specializat, care cere uneori o înaltă calificare şi anumite calități dacă nu înnăscute, cel puțin îndelung cultivate: instructori şi îndrumători artistici, monitori pentru cursurile de schi, tenis, înot, animatori, ghizi pentru excursii sau călătorii mai îndepărtate, asistenți sociali.

Toate cele de mai sus contribuie, împreună, la stabilirea unui anumit nivel calitativ al *loisirului*, reprezintă o condiție necesară ca fiecare individ să găsească în echipamentele şi serviciile oferite de societate echivalentul obiectiv al aspirațiilor sale, al dorințelor şi nevoilor sale autentice de exprimare, de manifestare, prin timpul liber, a propriei sale personalități.

În practică, însă, lucrurile se petrec oarecum invers. În relația dintre cerințele individuale şi oferta la care are acces factorul decisiv este inițiativa producătorului de bunuri şi servicii. Ofertantul porneşte într-adevăr de la nevoi reale, dar, ulterior, printr-o reclamă bine dirijată, orientează cerințele conform intereselor sale.

Mai mult decât atât, în țările mai puțin dezvoltate şi cu o slabă tradiție în practicarea *loisirului* şi vacanțelor, oferta nu prea are alternative, orientând consumul în direcții foarte precise, trasate de interese strict economice.

În aceste condiții se ridică problema modalităților şi gradului în care potențialitatea timpului liber de a contribui la o viață mai bună pentru individ devine realitate.

Relația dintre individ, cu nevoile şi aspirațiile sale, pe de o parte şi ceea ce este capabilă societatea să ofere, plasează problematica timpului liber în sfera de preocupări a calității vieții. Câştigarea drepturilor la loisir nu este numai o problemă de obținere a unei cantități mai mari de timp liber, ci este, mai ales, un mod de întrebuințare a disponibilităților de timp. Acest capitol poate fi consumat cu folos sau irosit fără niciun câştig, poate îmbogății viața sau, dimpotrivă să o submineze, generează o stare de confort psihic şi de fericire sau este cauza unor decăderi morale şi spirituale. Într-un cuvânt, timpul liber joacă un rol important în stabilirea unui anumit nivel al calității vieții.

CAPITOLUL II

ROLUL TIMPULUI LIBER ÎN CREŞTEREA CALITĂȚII VIEȚII

2.1. Aspirația către libertate

Din multitudinea posibilităților de abordare a problematicii privind calitatea vieții, se va reține, ca un prim aspect, capacitatea timpului liber de a răspunde adecvat la eforturile individului de a-și optimiza viața. Așadar, în perspectiva loisirului, calitatea vieții este privită, mai întâi, ca o reușită sau nereușită a unei strategii – sau, mai limitat uneori, a unei opțiuni – care încearcă să ordoneze, să supună și să utilizeze condițiile existente. Stabilirea acestui cadru de discuție este justificat de specificul timpului liber, ca domeniu distinct în viața individului. Activitatea profesională, cu tot ceea ce implică ea (profilul activității, locul de muncă, poziția în ierarhia din întreprindere etc.) habitatul, locuința și toate celelalte elemente ale calității vieții, lasă puțin loc libertății de alegere. Chiar și familia, constituită prin alegerea liberă a partenerilor, se supune apoi unor rigori economice, sociale, morale, dictate de obligațiile de administrare a gospodăriei, de creștere și educație a copiilor, care micșorează vizibil spațiul inițial al libertății. Fără a mai vorbi, de exemplu, de domeniul afectiv, element cu o pondere importantă în percepția vieții, care poate depinde de orice, mai puțin de voința omului.

Prin capacitatea sa de a oferi o șansă mai mare de realizare a unei strategii, timpul liber ocupă un loc special în viața individului. Este de la sine înțeles că strategiile elaborate de individ sau oferite/impuse de o autoritate (familie, moravuri, legi) există și în celelalte domenii ale vieții, dar ele sunt supuse unei permanente necesități de acomodare la condiții, ba chiar se pot modifica radical în funcție de context și de conjunctură. De exemplu, în viața profesională, strategia inițială (bazată pe dorința de a practica o anumită profesiune) poate fi abandonată total sau să suporte modificări substanțiale, ca urmare a nereușinței la un examen, apariția unor noi domenii care absorb forța de muncă, restructurării învățământului, schimbărilor politice etc. Cu alte cuvinte, sub forța necesității dorințelor și aspirațiilor inițiale se

pliază, se recomandă şi, în final se supun unor comandamente care aşează viața pe un anumit făgaş. În acest context, însăşi problemele calității vieții, văzute prin prisma subiectivității individului, se porneşte de la acceptarea condițiilor existente, în cadrul unui proces de amenajare a existenței în conformitate cu acest dat greu de schimbat sau chiar imposibil de clintit.

Într-o mare măsură, timpul liber scapă din această încorsetare, pentru că, în unele forme de manifestare ale sale, individul poate face abstracție cu succes de condițiile existente. Este cazul cel mai fericit al acelor persoane care, apelând la un minim necesar de condiții obiective, îşi construiesc din sfera timpului liber o zonă de maximă satisfacție a vieții trăite. Lăsând la o parte acele forme evaziționiste, de rupere cvasitotală de realitate, viața poate căpăta un sens benefic pentru individ prin lectura unei cărți, frecventarea unui cerc de prieteni sau unui loc în mijlocul naturii, combinarea unor forme şi culori, pe o pânză sau alte modalități de petrecere a timpului liber aflate la îndemâna oricui şi depinzând aproape exclusiv de opțiunea individului. Faptul că după ore sau zile de muncă, după exercitarea unor obligații imposibil de evitat, după racordarea activităților depuse la un timp obiectiv, exigent şi clar nemilos, omul se poate regăsi într-o zonă de libertate, într-un spațiu amenajat de el şi pentru el, într-o scurgere temporală proprie trăirilor personale, reprezentând marele atu al timpului liber în cadrul factorilor de creştere a calității vieții.

Dar, nu întotdeauna lucrurile se petrec în felul acesta. Există forme de petrecere a timpului liber mult mai dependente de "oferta" societății şi, în consecință, individul este mult mai "determinat" în *loisirul* practicat. În astfel de cazuri, gradul de libertate este mai scăzut, iar contextul, mai exact condițiile vieții joacă un rol mai mare în stabilirea (şi eventual retuşarea) unei strategii de petrecere a timpului liber.

În ansamblu însă, chiar când dependența de condiții este mai puternică, *loisirul* permite o manifestare a libertății cu mult mai mare decât celelalte domenii ale vieții. Şi tocmai de aceea, el are un aport substanțial de creştere a calității vieții. Loisirul are capacitatea de a oferii o şansă în realizarea libertății. Senzația de libertate, de trăire într-o deplină conformitate cu aspirațiile oferă un confort psihic greu de obținut în celelalte secvențe ale vieții omului.

Libertatea este un indicator important al calității vieții atât din punct de vedere obiectiv (ca indicator de stare), cât şi ca percepție, ca autoevaluare a propriei existențe. Calitatea vieții depinde, evident, de cadrul vieții şi de posibilitățile materiale. Dar, aceste condiții nu acționează în mod uniform, adică la condiții egale nu corespund niveluri egale ale calității vieții.

Aceasta, în mare măsură, este în funcție de capacitatea individului de a-şi organiza viața cu un avantaj maxim pentru el, reținând din ceea ce îi oferă elementele cele mai convenabile, pe care încearcă să le optimizeze, adică să le adecveze concepției și stilului propriu de viață.

Tensiunea creată de opoziția dintre factorii obiectivi – de cele mai multe ori restrictive – şi aspirația către libertate stă la baza elaborării unei strategii care încearcă să minimizeze această tensiune. Strategia are un caracter general, în sensul că include toate domeniile vieții, tatonând condițiile şi utilizându-le atunci când se iveşte ocazia. Dar, şansele cele mai mari de reuşită se află tocmai în domeniul timpului liber, unde posibilitățile individului de a-şi materializa aspirația către libertate sunt mult mai mari. Teoretic vorbind, în spațiul privilegiat al *loisirului* se realizează o apropiere care uneori poate merge până la identificarea între aspirație şi realitate, între tot ceea ce poate fi numit Eul cultural şi condițiile obiective, deoarece individul are un timp pe care poate să-l modeleze după cererea sa fără nicio dispoziție din afară.

În practică însă, situația este mai complicată pentru că, în afară de condițiile care se materializează în echipamente şi servicii, greu de ignorat în unele cazuri (aşa cum s-a menționat anterior), mai intervin şi limitări din interior sub forma unor autocenzuri datorată asumării unor roluri sau supunerii în fața unor norme morale[x].

Factorii culturali se relevă a fi extrem de importanți, întrucât ei contribuie la lărgirea gradului de libertate al ființei umane atât prin alegerea unor forme de *loisir* cât mai variate, dar şi prin punerea lor în slujba unei dezvoltări autentice a individului. În acest sens, trebuie interpretată afirmația lui Fourastie că omului căruia îi reuşeşte *loisirul*, îi reuşeşte însăşi viața şi propria personalitate[13].

2.2. Etape ale contribuției timpului liber la creşterea calității vieții

În prima parte a acestui capitol s-a încercat o schiță a apariției şi evoluției timpului liber, în accepția modernă a termenului. Este de la sine înțeles că, urmărind etapele de afirmare a timpului liber în societate şi în viața oamenilor, se vor constata grade diferite de participare a activităților de *loisir* la creşterea calității vieții.

Timpul liber este o povară

Clasa de *loisir* descrisă de Veblen are două caracteristici principale: consumul ostentativ şi scutirea de muncă. În mod corespunzător, clasele

defavorizate, obligate să muncească nu au practic timp liber, ci numai răgazul necesar odihnei. Deci aprecierea calității vieții oamenilor – din perspectiva modului în care își consumă timpul – ia două forme net departajate de specificul grupurilor umane care polarizează societatea: calitatea vieții celor ce aparțin categoriilor dezavantajate este determinată exclusiv de muncă, iar cea a clasei de *loisir* exclusiv de consumul de timp liber. Această dihotomie în aprecierea calității vieții rezultă din faptul că termenii relației muncă-timp liber nu coexită în cadrul aceleași clase, ci se află despărțiți în mod absolut, fiecare aparținând unei categorii sociale.

În mod paradoxal, pentru clasa privilegiată, timpul liber nu se constituie ca un element activ al creșterii calității vieții, pentru simplul motiv că el se confundă cu însăși viața, în desfășurarea ei de la naștere până la moarte. Mai mult decât atât, *loisirul* devine o povară care la englezi a căpătat un nume precis: "spleen", adică o stare produsă și perpetuată de preamultul timpului liber, de lipsa de variație și interes a unei vieți nemarcate de solicitarea și dinamismul generat de muncă. Deci, nici timpul liber perpetuu și nici munca perpetuă nu sunt în măsură să confere vieții o calitate superioară.

Timpul liber este o compensație

Dispariția clasei de *loisir* produce acea variație benefică pentru individ, datorită alternanței dintre muncă și timp liber. Prin apariția muncii în viața celor care își consumau existența în *loisir* și a timpului liber în preocupările acelor persoane care în afara muncii nu cunoșteau altă formă de petrecere a timpului (cu rare excepții), problematica privind calitatea vieții capătă alt conținut. Munca, privită ca factor alternativ în succesiunea ocupațiilor devine un element al creșterii calității vieții. Pe de altă parte, timpul liber are o mare capacitate de ameliorare a vieții celor care muncesc, atenuând povara apăsătoare a muncii perpetue care marca viața individului cu o singură pecete.

În această etapă a evoluției timpului liber, aflat, după terminologia folosită anterior, într-o relație primitivă cu munca, *loisirul* are un pronunțat caracter compensator, iar rolul său în procesul de creștere a calității vieții este acela de a scoate pe om din starea de simplu executant al unor sarcini obligatorii. În eforturile de optimizare a propriei vieți, individul folosește timpul liber pentru recuperările ce se impun în urma activității profesionale. Dacă lucrează în mediu poluat el va folosi fiecare prilej oferit de timpul liber pentru a merge în mijlocul naturii; dacă are o muncă parcelară, *loisirul* său v-a fi dominat de bricolaj; dacă depune un efort preponderent intelectual, va

căuta în timpul liber mişcare în aer liber, iar exemplele se pot înmulți, după imaginația și posibilitățile fiecărui individ în parte.

Deci, calitatea vieții are de câştigat nu atât prin existența în sine a unui timp liber, care într-adevăr oferă o varietate a vieții, cât mai degrabă prin faptul că activitățile de *loisir* au capacitatea de a retuşa efectele muncii. Viața în globalitatea sa devine mai agreabilă datorită suportării cu multă uşurință a vieții de muncă. Nu se poate contesta rolul deosebit de important în creşterea calității vieții care revine îmbunătățirii condițiilor de muncă (cu toate aspectele sale, de la tipul de activitate supusă, până la relațiile interumane şi climatul întreprinderii) dar, dincolo de acestea timpul liber devine un suport suplimentar pentru calitatea muncii. Această rezonanță a *loisirului* asupra muncii este una din principalele contribuții ale timpului liber la creşterea calității vieții. Cu ajutorul timpului liber perioada de muncă rămâne acceptabilă, ea putându-se integra în viața omului într-un ansamblu considerat de individ ca răspunzând aspirațiilor lui.

În toată această discuție au fost excluse cazurile de excepție în care munca pasionată, interesantă, creatoare de satisfacții autentice devine principalul scop al vieții, axa centrală a întregii existențe, un adevărat hobby de care omul nu se poate lipsi. Timpul liber îşi pierde semnificația de mai sus, dispare ca entitate temporală distinctă, îşi modifică funcțiile, devine de fapt, în cea mai mare măsură, un timp de muncă.

Timpul liber capătă o pondere importantă în ansamblul factorilor de creştere a calității vieții

Într-o etapă superioară, timpul liber nu mai poate fi judecat numai după rolul de profilaxie a efectelor muncii. El capătă alte funcții şi o altă poziție în viața omului. Este momentul în care, la un anumit nivel de dezvoltare a societății, accentul se deplasează de la muncă spre loisir sau, aşa cum s-a menționat în prima parte, munca devine un mijloc, iar *loisirul* un scop. A spune însă că, calitatea vieții depinde mai mult de timpul liber decât de cel de muncă nu corespunde în întregime realității, dar este cât se poate de clar că ponderea *loisirului* în aprecierea vieții a crescut simțitor. În fapt, fenomenul este mult mai complex, în sensul că însuşi individul apare într-un alt context social şi cultural, că valorile dominante ale societății s-au schimbat. Sensibil al aceste schimbări, omul se conformează şi din punct de vedere comportamental, răspunzând adecvat la noile tendințe pe care le constată. Boom-ul vacanțelor (în stațiunile de pe litoral şi în cele montane, pentru practicarea sporturilor de iarnă) este confirmarea cea mai spectaculoasă a rolului crescând al timpului liber în viața oamenilor. *Loisirul*

şi vacanţele îşi pun pecetea pe toate componentele vieţii individului: familia, statutul socioprofesional, comportamentul economic şi de consum, locuinţa, determinând standarde şi valori diferite care au roluri importante în evaluarea calităţii vieţii.

De exemplu, confortul şi amenitatea căminului depind într-o măsură importantă şi de echipamentele de *loisir* existente în dotare. Nu este vorba numai de radio sau TV, aparatură audio sau video, dar şi de forme mai sofisticate de petrecere a timpului liber, gradul lor de răspândire depinzând numai de posibilităţile financiare ale familiei, iar nu de valori, dorinţe sau concepţii. Se pot menţiona în acest sens spaţii şi aparatură pentru întreţinerea condiţiei fizice, piscine, saune, terenuri sportive etc.

La rândul ei, viaţa de familie nu mai poate fi apreciată din punct de vedere calitativ fără a ţine cont de schimbările de comportament provocate de *loisir*. Modelul clasic de vacanţă în care întreaga familie pleacă în vilegiatură, de regulă într-o staţiune turistică, se spulberă pe măsură ce valorile timpului liber operează diferenţieri între generaţii. Fetele care merg la bal sub privirile atente ale mamelor sau băieţii care, pregătindu-se să urmeze aceeaşi profesie ca a părinţilor lor, aspiră totodată să frecventeze şi aceleaşi cluburi sau să practice aceleaşi jocuri, sunt modele dispărute definitiv; într-un club sau bar frecventat de tineri, prezenţa părinţilor ar fi totalmente deplasată, după cum şi situaţia inversă este aproape de neconceput.

Aşadar, modalităţile în care indivizii îşi orientează viaţa şi, implicit, în modul de evaluare a sa, timpul liber se constituie ca un element de referinţă, ca o preocupare centrală a vieţii. Valorile timpului liber devin dominante în societate, ele capătă o forţă şi un prestigiu de aşa natură încât se extind şi în viaţa profesională. Multe aranjamente de ordin profesional, afaceri, înţelegeri, proiecte de colaborare se perfectează în locuri şi la ore care aparţin ambianţei specifice timpului liber (seara la un restaurant sau club, între două partide de tenis, în timpul unui weekend etc.). Vizitele şi invitaţiile făcute au de multe ori o intenţionalitate profesională manifestă. De asemenea, congresele şi reuniunile, mai ales cele internaţionale se desfăşoară sub auspiciile turismului, deşi ele, în sine, sunt manifestări legate strict de muncă. Turismul de congrese este domeniul cel mai reprezentativ al interferenţei aproape totale a timpului profesional cu timpul liber.

În concluzie, se poate spune că orice efort în direcţia creşterii calităţii vieţii trebuie să ţină seama de acest fenomen caracteristic epocii contemporane care se poate exprima printr-o afirmare puternică a timpului liber în viaţa societăţii.

2.3. Contribuția societății

Faptul că timpul liber, prin trăsăturile sale specifice, permite individului o inițiativă mult mai mare decât în celelalte momente ale vieții, nu trebuie să conducă la ideea greșită că *loisirul* este o problemă strict individuală.

În primul rând, însăși cantitatea de timp liber care revine fiecărui individ este produsă și reglementată de societate. Or, fără o cantitate de timp liber, orice discuție referitoare la contribuția sau la creșterea calității vieții devine fără obiect.

În al doilea rând, existența echipamentelor și serviciilor de *loisir* nu înseamnă în mod automat o creștere a calității vieții echivalentă cu volumul lor. Ele trebuie să corespundă realmente nevoilor oamenilor. Or, se poate constata că au apărut diverse forme de organizare a timpului liber care, deși sunt utilizate la scară mare de către populație, au o contribuție discutabilă la crearea unui nivel ridicat a calității vieții. Exemplul cel mai evident este turismul de masă, produs a ceea ce se numește industria turistică.

În general, un produs industrial este caracterizat de faptul că este standardizat, tipizat, cu scopul de a permite, fabricarea lui în serie mare. Consumatorul nu este interesat de modul în care obiectivul respectiv a fost fabricat, ci numai de raportul dintre utilitate (sau calitate) și preț.

În ceea ce privește produsele turistice, situația dintre consumator și producător are alte semnificații, datorită faptului că timpul turistic este încorporat în însuși produsul respectiv (sub forma sejurului turistic). Apare astfel o contradicție între timpul “de producție” pe de o parte și timpul liber al persoanei care consumă produsul, pe de altă parte. Primul este un timp obiectiv, organizat strict după criterii de eficiență economică, al doilea este racordat la nevoile biopsihologice și culturale ale individului aflat în vacanță. Or, prin consumul unui produs scos de pe banda rulantă a industriei turistice, sejurul îți pierde o bună parte din caracteristicile timpului liber, fiind obligat să se conformeze unor ritmuri, cronologii dictate de necesități industriale: ore fixe de muncă (uneori în mai multe serii), servicii tipizate (aceleași excursii, de exemplu, cu itinerare fixe și orar prestabilit) pentru toți participanții fără deosebire. Problema individualizării ofertei, unul din dezideratele turismului, nu se poate rezolva în cadrul unor produse de serie, industrializate. Dar turismul poate contribui efectiv la creșterea calității vieții numai dacă persoana aflată în vacanță sau în weekend va găsi în serviciile oferite răspunsul la nevoile sale reale, izvorâte din condiția sa de om care muncește, care se află într-un anumit mediu de viață și, în general, care suportă ritmurile și stresurile impuse de societatea contemporană.

Se fac auzite numeroase semnale de alarmă referitoare la tendința de nivelare a ființelor umane, nu numai prin tipurile de locuință sau sarcinile de muncă, dar și prin formele de *loisir* care sunt din ce în ce mai asemănătoare unele cu altele. Un astfel de "cadru uniform și organizat al indivizilor distruge suportul fizic al originalității lor și chiar le interzice posibilitatea de a se identifica în singularitatea câmpului lor de acțiune"[14].

Contribuția *loisirului* la creșterea calității vieții se poate realiza pe deplin numai dacă oferta societății (luată în sensul cel mai general) este în concordanță cu specificitatea timpului liber și cu modul în care individul înțelege să-și consume acest timp.

În plus, timpul liber devine un factor de stres, de insatisfacție, de frustrare, de neîmplinire în cazul unor dotări și servicii insuficiente sau greșit proiectate. Nimic nu poate fi mai absurd, de exemplu, decât de a pierde o parte importantă din timpul liber pentru a avea acces la unele forme de petrecere a timpului liber. Cozile în fața unor ghișee, gâtuirile traficului rutier în vârf de sezon, așteptările în punctele de frontieră sunt forme cronofage cu efecte negative asupra calității vieții. De asemenea, o proastă proiectare și funcționare a activităților de *loisir* conduce la poluarea peisajului, a pădurilor și apelor. Există un puternic curent de opinie împotriva construirii haotice a caselor de vacanță care pot deranja situri de mare frumusețe sau a încărcării dincolo de normele ecologice a unor zone de litoral cu hoteluri și alte construcții și echipamente aferente "industriei" turistice. "A venit timpul, spune un cunoscut actor, să fie elaborată o strategie a agrementului. Printre principalele obiective ale acestei strategii trebuie inclusă și evitarea degradării pe care o exercită asupra mediului natural proliferarea anarhică a dotărilor. Este o degradare multiplă, difuză, puțin spectaculoasă și cu atât mai dăunătoare, cu cât de cele mai multe ori ne dăm seama de ea mai târziu. Este o degradare estetică, o degradare a faunei, o degradare a vegetației, o degradare a solului…"[15]. Dar, calitatea mediului înconjurător este una dintre primele condiții ale calității vieții.

Eforturile făcute în direcția îmbunătățirii nivelului de trai și, implicit a creșterii calității vieții, dacă nu sunt corect concepute se pot îndrepta împotriva intereselor tocmai a acelora pentru care au fost gândite. În felul acesta nu se obține o îmbunătățire a vieții oamenilor, ci se schimbă numai datele problemei. "Mizeria în Occident și-a schimbat fața: ea devine din ce în ce mai puțin economică și din ce în ce mai mult ecologică"[16]. Urmările efectelor secundare ale formelor de organizare a *loisirului* este la fel de importantă pentru nivelul calitativ al vieții ca și *loisirul* însuși. Iar afirmația este valabilă nu numai pentru mediul natural, ci și pentru cel social, cultural și moral.

CAPITOLUL III

CÂTEVA DIRECȚII POSIBILE ALE ANALIZEI EMPIRICE A RELAȚIEI TIMP LIBER-CALITATEA VIEȚII

Considerațiile teoretice făcute până aici, precum şi referirile la unele situații de fapt s-au bazat, în cea mai mare parte, pe o bibliografie extrasă din lucrări elaborate în țări dezvoltate din punct de vedere economic şi cu o bogată activitate în domeniul *loisirului* şi a vacanțelor. În plus, aceste țări beneficiază de un anumit nivel al calității vieții. Este evident că situația din țara noastră este diferită, nu numai ca nivel de dezvoltare, dar şi ca problematică în sine, ca specificitate ce rezultă din profilul psihologic şi cultural al poporului român. Dar, în procesul de dezvoltare care este de presupus că se va înregistra în societatea românească, în domeniul timpului liber vor fi stabilite nişte etape a căror înregistrare nu se poate face ignorând realitățile din alte țări.

Pe de altă parte, elementele teoretice prezentate pot deveni repere în cercetarea empirică. În general, teoria sugerează diverse căi de abordare a fenomenelor şi, în plus, permite înțelegerea datelor nu ca părți izolate ale informației empirice, ci ca un caz special al unui set de proporții mai abstracte[17].

Înainte de orice investigație de detaliu, ar fi necesară o analiză macrosocială care să pună în evidență situația actuală din țara noastră privind cantitatea de timp liber, factorii şi procesele care contribuie la creşterea sau diminuarea sa. În cadrul acestei analize se pot decela cauzele distribuției inegale a timpului liber, în funcție de diverse categorii sociale.

O direcție importantă a cercetării empirice, utilă în analiza calității vieții, este stabilirea etapei în care se află afirmarea valorilor de timp liber, în raport cu celelalte valori din societatea românească contemporană. O direcție fertilă în cercetare ar putea fi următoarea ipoteză: modul pervertit în care a fost tratat timpul liber (ca simplă recuperare a capacității de muncă şi ca prilej de educație a "omului nou") a diminuat afirmarea valorilor autentice specifice *loisirului*.

În acest cadru, se poate stabili relația existentă actualmente între valorile timpului liber şi valorile muncii, relevându-se, totodată, aportul

loisirului la creşterea calităţii vieţii. Este de presupus că politica oficială a vechiului regim a generat strategii diferite în comportamentul indivizilor în timpul liber. O posibilă tipologie s-ar situa între acceptarea fără rezerve a "ofertei" sociale şi formele evazioniste, de retragere în universul intim al propriei existenţe. Este evident că un astfel de obiectiv al cercetării presupune investigarea corelată a atitudinii faţă de valorile timpului liber cu formele concrete ale activităţilor de *loisir* practicate de diversele categorii de subiecţi.

Un studiu motivaţional ar fi în măsură să stabilească căror nevoi răspund activităţile din timpul liber şi astfel să descopere mecanismele şi direcţiile prin care *loisirul* are capacitatea să contribuie la creşterea calităţii vieţii. Un factor în plus în elucidarea acestor probleme ar fi oferit de cunoaşterea ponderii timpului liber în autoaprecierea vieţii, în ansamblul ei. Astfel spus, să se evalueze rolul diversităţii şi calităţii timpului liber în percepţia individului privind calitatea propriei sale vieţi.

În mai multe pagini din cuprinsul acestui capitol s-a insistat asupra specificului *loisirului* de a fi locul privilegiat de manifestare a libertăţii umane. Aducerea acestei probleme în câmpul de investigaţie concretă ar avea o mare contribuţie la analiza calităţii vieţii, pornindu-se de la ideea că, în percepţia vieţii sale, individul acordă un loc important posibilităţii de a se mişca şi acţiona liber. Cercetarea empirică s-ar putea ghida pe următoarele direcţii ipotetice: a) oamenii nu doresc sau nu ştiu ce să facă cu libertatea sau chiar se tem de ea; b) libertatea este asimilată anarhiei, liberului arbitru, ignorării totale a normelor sociale şi a legilor. În prima ipoteză, activităţile de *loisir* ar fi extrem de puţin diversificate şi puternic conformiste, iar în a doua, formele de manifestare în timpul liber ar fi anarhice, turbulente, considerate ca o refulare şi o revanşă faţă de rigorile impuse de timpul de muncă. Între cele două extreme se poate găsi o mare varietate de atitudini care să ofere posibilitatea unei analize diferenţiate a rolului jucat de timpul liber în realizarea unor aspiraţii privind creşterea calităţii vieţii.

Este de la sine înţeles că, viitoarele cercetări concrete vor aduce noi elemente care să permită îmbogăţirea bagajului teoretic din domeniul timpului liber, elucidarea conceptelor şi anunţurilor folosite, deschiderea unor noi direcţii de investigaţie.

NOTE ŞI TRIMITERI BIBLIOGRAFICE

1) Cf. Owen, J.D., *The Price of Leisure*, Rotterdam University Press, 1969, p. 3-4.
2) Veblen, Thorstein, *Teorie de la Class de Loisir*, Gallimard, 1970, p. 55.
3) Rambaud, Placide, *Societé Rurale et Urbanisation*, Edition de Sevil, Paris, 1969, p. 53-54.
4) Rambaud, Placide, *Societé Rurale et Urbanisation*, Edition de Sevil, Paris, 1969, p. 53-54.
5) Fourastie, Jean, "Maşinism şi individualitate", în *Sociologia franceză contemporană*, Editura Politică, Bucureşti, 1971, p. 427.
6) Schnapper, Dominuque, "Rapport à l'emploi, protection sociale et statuts sociaux", în *Revue française de sociologie*, 1/1989, p. 24.
7) *Sociologia franceză contemporană*, p. 615.
8) Cf. Samuel, Nicola, *Etapes de la conquete du temps libre*, ADRAC, Paris, 1981, p. 8.
9) Cf. Simmons, I.G., *Rural Recreation in the Industrial World*, Edward Arnold, London, 1975, p. 10.
10) Fourastie, Jean, *Des Loisirs, pour Quoi Faire?*, Casterman, 1977, p. 37.
11) Fourastie, Jean, *op. cit.*, p. 46.
12) Samuel, Nicola, *op. cit.*, p. 70.
x) Unele cercetări relevă faptul că aceste norme devin mult mai permisive în timpul vacanțelor.
13) Fourastie, J., *op. cit.*, p. 16.
14) Saint Marc, Philippe, *Progres ou declin de l'homme?*, Stock, 1978, p. 110.
15) Bonnefous, Eduard, *Omul sau natura?*, Editura Politică, Bucureşti, 1976, p. 158-159.
16) Saint Marc, Philippe, *op. cit.*, p. 109.
17) Selltiz, Claire; Jahoda, M.; Deutsch, M.; Cook, S.W., *Research Methods in Social Relation*, Hatl, Rinhart and Winston, New York-Chicago-San Francisco-Toronto, 1959, p. 491.

PARTEA A II-A

TIMPUL LIBER AL ELEVILOR

CAPITOLUL I

CADRUL TEORETICO-METODOLOGIC

Finalul capitolului anterior sugera posibile direcții de abordare a timpului liber în cadrul unor cercetări coerente, elementele teoretice prezentate putând constitui repere în cercetarea empirică. Cercetările pe tema timpului liber nu lipsesc, fiecare având la bază o structură teoretică; ceea ce lipsește acestor cercetări este coerența și continuitatea, având la nivelul tuturor segmentelor, cât și al întregii societăți, carență care nu poate fi reproșată cercetătorilor domeniului, cauza ei fiind de cu totul alt ordin.

În prezent, profundele transformări, chiar bulversări, la care este supusă societatea noastră, nu cred că oferă cadrul potrivit pentru efectuarea unei investigații macrosociale privind cantitatea de timp liber, precum și factorii de creștere sau diminuare a acestuia; de asemenea, nu cred că a sosit momentul pentru a aborda locul valorilor de timp liber în raport cu celelalte valori din societate. Aceasta nu înseamnă că problemele de mai sus pot fi cercetate numai în condiții de stabilitate, ci trebuie înțeles faptul că ne aflăm într-o situație de răscruce, cu transformări de la o lună la alta pe un fond economic, politic și social puternic tensionat și că rezultatele unor cercetări pot fi deja perimate la data prelucrării, comparativ cu informațiile consemnate la momentul efectuării cercetării empirice.

De aceea, contrar poate, unor așteptări, debutul unor cercetări privitoare la timpul liber, efectuate de Institutul de Cercetare a Calității Vieții, s-a făcut asupra unui segment al tinerilor, respectiv, elevi din clasele a IX-a și a XI-a, din douăsprezece orașe de mărimi diferite și care studiază în licee cu profiluri, de asemenea, diferite.

Pe lângă motivele arătate anterior, opțiunea pentru cercetări asupra acestui segment a fost determinată și de faptul că la un sfârșit de drum și la

un început de altul trebuie să ştim cine sunt cei pentru care încercăm să deșelenim noul drum; cum şi ce creăm pentru ei, care să corespundă aspirațiilor lor; cum şi ce creăm pentru a corecta, dacă este nevoie şi dacă putem, ceea ce nu poate fi pozitiv sau benefic, nici pentru ei, nici pentru societate, în structura de obiceiuri, idealuri, valori; pentru a putea desluşi modele de viață ce se vor contura în viitorul mai apropiat sau mai îndepărtat. Toate acestea deoarece, pentru ei, cei foarte tineri, se pot face mult mai multe decât pentru noi cei care suntem cel mult tineri.

Pentru elevi timpul liber se pune în termeni specifici: ei au ca obligații "profesionale" învățătura, ceea ce presupune prezența la şcoală şi pregătirea lecțiilor; munca lor este bazată aproape exclusiv pe efort intelectual, generator de oboseală nervoasă, iar refacerea capacității de muncă necesită activități de muncă corespunzătoare. Trebuie avut în vedere că perioadele muncii lor alternează cu perioade mari de vacanță, în cadrul cercetării efectuate avându-se în vedere mai ales timpul liber pe parcursul anului şcolar. Linia de demarcație dintre "munca" elevilor (frecventarea şcolilor şi pregătirea lecțiilor) şi timpul liber este mai greu de trasat pentru că, de multe ori activitatea profesională se prelungeşte prin pregătirea suplimentară, extraşcolară, cu alți profesori (meditații, învățarea unor limbi străine sub îndrumarea unui profesor), iar unele activități care par a fi timp liber (ca de exemplu, lecturarea unei cărți, dar nu numai) pot fi o prelungire a activităților profesionale sau stimulate de aceasta. Nu trebuie uitat că o parte din elevi mai efectuează şi diverse activități de ajutorare a părinților, pentru că este necesar, nu pentru că le face plăcere, deci nu sunt opționale; alții însă le fac pentru că le face plăcere, fără să fie constrânşi.

În cercetarea efectuată, timpul liber nu a fost considerat numai sub aspectul complementarității fată de timpul de muncă; dimpotrivă dominantă este optica potrivit căreia timpul liber are o oarecare autonomie faşă de timpul de muncă, că el este o componentă a vieții oamenilor care inclus o dimensiune culturală a existenței noastre, iar modalitățile de petrecere a lui o expresie a personalității fiecăruia. Evident acest timp liber autonom există într-un context economic şi într-un cadru socioprofesional, de tradiții, de obiceiuri, de moravuri care contribuie atât la mărimea timpului liber, cât şi la structurarea unor modalități de valorificare a acestuia; aceste modalități sunt expresia atât a ofertei societății, cât şi a strategiei individuale, a opțiunilor personale, mai mult sau mai puțin dependente de condiții şi rezultat al libertății fiecăruia. Timpul liber ca dimensiune culturală a existenței trebuie corelat cu faptul că elevi participanți la cercetare, ca intervievați, se află la

vârsta când personalitatea – deja constituită în linii mari – capătă ultimele retuşuri şi începe să devină puternic manifestă. Timpul liber exprimă personalitatea acestor tineri, concomitent, prin modul său de folosire, contribuie la finisarea personalității, la îmbogățirea ei; acum se cristalizează mentalități şi obiceiuri de valorificare a timpului liber, care, în parte, îl voi însoți pe omul matur de mâine.

O ultimă precizare se impune în legătură cu cercetarea efectuată; ea nu a urmărit comensurarea timpului liber în general, legat de diverse modalități de petrecere a lui, ci numai cunoaşterea diverselor modalități de valorificare a timpului liber, ca expresie a personalității, a aspirațiilor, valorilor şi idealurilor ce o însoțesc; aceasta nu înseamnă însă că nu acordăm locul şi valoarea cuvenită şi aspectelor cantitative.

CAPITOLUL II

REZULTATELE CERCETĂRII

2.1. Timp de muncă-aspirații-timp liber

Pentru a determina mărimea timpului liber al elevilor am preferat drumul indirect, respectiv încercare de comensurare a timpului destinat orelor de școală, pregătirii lecțiilor și completării pregătirii școlare; am considerat că această cale este preferabilă celei directe, care nu ar fi putut ocoli interpretarea personală diferită cu privire la accepțiunea noțiunii de timp liber; această accepție nu este lipsită de interes, dar ea nu a făcut obiectul cercetării întreprinse.

Revenind asupra gradului de ocupare a celor 900 de elevi din clasele a IX-a și a XI-a care au fost intervievați, a rezultat că ei sunt ocupați cu pregătirea lecțiilor după cum urmează:

	100,0
- până la o oră	10,7
- 1-3 ore	52,4
- 4-5 ore	30,8
- peste 5 ore	6,1

Dacă la acest timp adăugăm cele 5-6 ore zilnic, pe parcursul săptămânii, care reprezintă timpul stabilit de programa școlară, atunci putem aprecia că la elevii preocupați cu adevărat de școală și pregătirea lecțiilor (suficient sau foarte mult) timpul liber cotidian este foarte redus sau aproape inexistent. Pentru elevii mediu conștiincioși, respectiv cei care învață 1-3 ore pe zi, prezența la școală și pregătirea lecțiilor ocupă 6-9 ore pe zi, iar aceștia reprezintă cca 52%. Pentru elevii foarte conștiincioși, respectiv cei care învață peste 4 ore zilnic și care reprezintă cca 37% din totalul eșantionului – pregătirea lecțiilor și prezența la școală ocupă 9-11 ore pe zi sau mai mult. Dacă adăugăm la activitățile amintite drumul de la domiciliu la școală și invers, timpul consumat pentru igienă, hrană, atunci timpul liber se mai reduce încă. Pentru o parte din elevi (cca 30%) se mai adaugă meditațiile la unele materii, iar pentru 11,7% - învățarea unei limbi străine.

În acest context, afirmațiile că cei mai mulți dintre ei (cca 90%) nu dispun de un timp liber cotidian decât într-o mică măsură nu mai are nevoie de argumente în plus. Gradul de ocupare al acestor elevi rezultă şi din ierarhia activităților desfăşurate de ei pe parcursul săptămânii, în sensul că cea mai mare parte a timpului este consumată cu activitatea şcolară, rămânând foarte puțin timp pentru alte activități; ca o compensație, sâmbăta şi duminica cel mai mult timp – conform declarațiilor – este acordat plimbărilor, activităților sportive, audiției programului radio, vizionării programului televiziunii, şi în cele din urmă, din nou învățatului.

Evident, acești tineri nu sunt o categorie perfect omogenă, între ei apar unele diferențieri; spre exemplu, a rezultat că elevii din clasa a IX-a sunt mai conştiincioşi decât cei din clasa a XI-a; pe aceeaşi linie se situează şi diferența dintre băieți şi fete, cele din urmă acordând mai mult timp pregătirii lecțiilor, ceea ce se vede şi din datele de mai jos:

Timpul acordat pregătirii lecțiilor	**Vârstă**		**Sex**	
	15-16 ani	**17-18 ani**	**B**	**F**
până la o oră	30,2	69,8	68,8	31,3
1-3 ore	46,9	31,9	53,3	46,7
4-5 ore	68,1	31,9	27,1	72,9
peste 5 ore	54,5	45,5	27,3	72,7

Concomitent, este cea mai mare pondere a celor care se pregătesc prin meditații la clasele a XI-a față de cei din clasele a IX-a (54,6% față de 45,4%). Cercetarea a verificat şi ipoteza conform căreia diferențierile în ceea ce priveşte pregătirea cu ajutorul meditațiilor au la bază şi profesia părinților, şi anume:

Profesia tatălui:	**Ponderea elevilor care iau meditații - %:**
- țăran ……	-
- muncitor…….....	22,4
- funcționar ……	35,0
- intelectual ……	35,4
- altele ……	24,2
Profesia mamei:	
- țăran ……	20,0
- muncitor…….....	23,6

- funcționar …… 28,3
- intelectual …… 37,4
- altele …… 23,2

Există diferențe și în ceea ce privește faptul de a învăța o limbă străină cu ajutorul unui profesor, în afara orelor de școală corespunzătoare; la clasele a XI-a scade această preocupare, în schimb fetele acordă mai multă atenție învățării unei limbi străine. Și această preocupare este influențată de profesia părinților dar, în acest caz, diferențele dintre copiii de intelectuali și cei de funcționari sunt mai mari decât în cazul meditațiilor, în favoarea fiilor de intelectuali, după cum urmează:

Profesia tatălui:	**Ponderea copiilor care învață o limbă străină cu un profesor în particular - %:**
- țăran ……	-
- muncitor…….....	4,5
- funcționar ……	10,0
- intelectual ……	18,0
- altele ……	10,6
Profesia mamei:	
- țăran ……	-
- muncitor…….....	4,7
- funcționar ……	11,3
- intelectual ……	17,2
- altele ……	11,1

Putem concluziona că, în general, fetele au mai puțin timp liber datorită gradului de ocupare cu pregătirea lecțiilor, meditațiilor și învățarea – în particular – a unei limbi străine cu ajutorul unui profesor.

Deşi nu constituie chiar o obligație, cu caracter imperativ, o parte dintre copii ajută, deseori (cca 62%) sau mai rar (cca 37%), părinții la efectuarea cumpărăturilor sau la diverse acțiuni gospodărești. Numai pentru 20% dintre ei aceste activități sunt făcute din plăcere, fără să li se ceară sau fără a fi nevoie; cel mai mult ajută fiii de muncitori și cel mai puțin – fiii de intelectuali; ajutorul de plăcere este dat mai mult de fiii de muncitori, în timp ce elementul de constrângere – “i se cere” – este prezent mai mult la fiii intelectualilor; la activități gospodărești cum ar fi curățenie, spălat etc. – ajută în mod deosebit fiii de muncitori, iar la cumpărături – fiii de intelectuali și mai mult băieții.

Aşa cum arătam încă de la începutul capitolului II, cercetarea efectuată nu a privit timpul liber numai complementar timpului de muncă, ci ca o componentă distinctă a vieții, fără a pierde din vedere interdependența dintre aceste componente, deasupra cărora se situează aspirații, idealuri, valori care constituie motorul acțiunilor noastre. Fără a fi o legătură directă între aspirații, idealuri şi timpul liber, considerăm că putem înțelege mai bine comportamentele acestor tineri (inclusiv cele din timpul liber) dacă avem cât mai multe informații cu privire la "munca" lor, aspirațiile şi idealurile lor, ceea ce am încercat să obținem prin cercetarea efectuată.

Ce intenționează ei să facă după terminarea liceului? Ce vor de la viață?

Răspunsurile pe care le-am primit cred că trebuie privite însă în contextul general din țara noastră şi, în acest sens, ne putem pune nişte întrebări: transformările care avuseseră loc şi care anunțau altele mai profunde exercitaseră deja, la momentul cercetării, o influență asupra idealurilor acestor tineri sau ei gândeau încă după modelele anterioare pe care le aveau? Din păcate această întrebare rămâne fără răspuns, dar se cerea să fie pusă atât pentru a avea în vedere eventualele mutații care sunt pe cale să se producă, cât şi pentru a arăta nevoia urmăririi acestei problematici în cercetările ce urmează să se efectueze.

Cercetarea pe care am efectuat-o nu a cuprins decât o parte – poate chiar o mică parte – din aspirațiile, idealurile acestor tineri. Şi acestea ar fi, pe termen scurt, pentru 69,4% din cei intervievați, dorința fermă de a urma o facultate; nu trebuie să neglijăm că 19,8% nu ştiau, la data efectuării sondajului, dacă vor urma o facultate sau nu, dar în mod sigur o parte din ei vor deveni studenți, ponderea acestora depinzând de mulți factori, atât strict personali, cât şi de factori obiectivi; numai 2,3% au afirmat categoric că nu doresc să urmeze o facultate (diferența de 8,5% o reprezintă cei care se vor prezenta la un concurs de admitere în facultate, deşi nu sunt interesați, în mod deosebit, de reuşită). Preferințele celor ferm hotărâți să urmeze o facultate se îndreptau spre profilul tehnic (22,6%), profilul economic (15,1%), medicină (9,3%), drept (3,7%), matematică (3,7%), profesiuni militare (30%) ş.a. Structura acestor orientări şi posibilitatea menținerii ei până la momentul când aceştia vor fi efectiv candidați la concursul de admitere la facultate depinde de atracția exercitată la noile unități de învățământ superior care au apărut (şi care la data executării sondajului nu erau cunoscute), precum şi de posibilitățile de afirmare a diferitelor profesii, pe care societatea le va oferi, într-un viitor probabil nu prea îndepărtat.

Credem că, în acest context, se vor înregistra schimbări atât în ceea ce priveşte opţiunea cu privire la profilul facultăţii pe care o vor urma aceşti tineri, cât şi raportul dintre aspiraţia propriu-zisă de a frecventa cursurile învăţământului superior şi posibilitatea efectivă de realizare a acestor aspiraţii; asupra acestui raport vor avea un cuvânt de spus numărul locurilor la facultate, gradul de exigenţă la absolvirea liceului, modalitatea de intrare în învăţământul superior, existenţa unui învăţământ privat şi de stat cu implicaţiile ce decurg din acest aspect, schimbările în sistemul de valori al societăţii.

Până la definitivarea tuturor caracteristicilor societăţii noastre, cu influenţe directe asupra tinerei generaţii, asupra idealurilor acesteia, din cercetarea efectuată a rezultat că, referitor la intenţia de a urma o facultate, se înregistrează diferenţieri, pornind de la profesia părinţilor, sex – elemente care în general sunt sursa diferenţierilor în diverse direcţii – dar şi de la alte aspecte din familiile acestor tineri; de exemplu, intenţia sigură de a urma o facultate este mai mare la tinerii care nu au fraţi sau surori sau care au numai unul şi scade pe măsură ce numărul copiilor, în familia respectivă, creşte; sau intenţia sigură este mai mică la tinerii a căror familie este dezmembrată şi ei locuiesc numai cu unul din părinţi. Cercetarea noastră a constatat aceste aspecte – dar considerăm că aprofundarea şi cercetarea acestora cu alte elemente din viaţa tinerilor, în cadrul altor cercetări, pot oferii imaginea mai completă asupra a ceea ce determină comportamente, idealuri, opinii, destine.

În ceea ce priveşte diferenţierea intenţiilor de a urma o facultate în funcţie de sexul persoanei intervievate şi profesia părinţilor, rezultatele cercetării ne arată, din nou, că fetele sunt mai ferm orientate, dar fiii intelectualilor sunt hotărâţi ferm şi frecventează o facultate într-o proporţie mai mare decât alţii, aşa cum rezultă şi din tabelul ce urmează:

Intenţia de a urma o facultate:				
	Sigur	**Nu intenţionează în mod deosebit**	**Nu ştie încă**	**Nu intenţionează**
Profesia tatălui				
- ţăran	20,0	33,3	26,7	20,0
- muncitor	58,3	10,0	27,2	4,5
- funcţionar	66,0	10,0	22,0	2,0
- intelectual	79,9	6,8	12,8	0,5
- altele	71,2	4,6	24,2	-

Intenția de a urma o facultate:				
	Sigur	**Nu intenționează în mod deosebit**	**Nu ştie încă**	**Nu intenționează**
Profesia mamei				
- țăran	40,0	23,3	30,0	6,7
- muncitor	52,4	9,4	32,2	6,0
- funcționar	71,7	9,4	18,2	0,7
- intelectual	81,3	6,1	12,0	0,6
- altele	69,7	9,1	20,2	1,0

Imaginea despre idealurile acestor tineri capătă noi contururi cu răspunsurile pe care ei le-au dat la întrebarea: "Care considerați că sunt cele mai importante lucruri în viață?"

Deşi se cerea un răspuns format din cinci variante, alese din rândul celor enunțate în chestionar, considerăm semnificativă şi frecvența în care, fiecare din variante, apare în răspunsurile date:

	%
- o familie fericită	90,4
- condiții bune de locuit	75,1
- profesie interesantă	62,4
- posibilitatea de a efectua călătorii	59,8
- îmbrăcăminte modernă	43,2
- hrană îndestulătoare	42,9
- mai multe prilejuri de distracții	31,1
- a avea cât mai multe cărți	24,6
- înzestrarea gospodăriei cu bunuri de calitate	21,4
- câştiguri băneşti cât mai mari	20,4
- o profesiune cu prestigiu social	12,7

Fără îndoială că opțiunile prezentate mai sus sunt rezultatul unor condiții generale de viață şi a unui sistem de valori propriu, constituit sau în curs de constituire. Interpretarea acestor opțiuni trebuie făcută cu rezerva că cercetarea efectuată şi din care au rezultat ele nu a avut obiectiv principal deslușirea întregului sistem de valori şi idealuri ale acestor tineri. Se detaşează, totuşi, câteva elemente: ideea de fericire, asociată familiei – ca o expresie a afectivității specifice vârstei lor; familia fericită şi condițiile de locuit constituie un univers intim la care aceşti tineri aspiră; în ceea ce

priveşte profesia, este mult mai important ca aceasta să fie interesantă, decât să se bucure de prestigiu social sau să fie aducătoare de câştiguri băneşti cât mai mari; dacă posibilitatea de a efectua călătorii este o aspirație pe deplin aşteptată, în schimb ne întrebăm dacă a considera ca lucruri foarte importante în viață – hrana îndestulătoare şi îmbrăcămintea modernă de către cca 42-43% din intervievați nu prezintă cumva efectul unor lipsuri, în aceste domenii, resimțite acut de tânăra generație.

Aceste concluzii vor putea fi confirmate sau infirmate în urma altor cercetări pe diferite eşantioane de populație şi care vor da posibilitatea atât de a face comparații, cât şi de a compune un întreg, unde idealurile, aspirațiile pot apărea cu mult mai multă claritate.

Modul în care s-au grupat diversele opțiuni – dorințe – idealuri – constituie un alt aspect interesant al acestei cercetări (tabelul anexă 1); de fapt, se constată o mare diversitate de opțiuni, expresie a diferențierii acestor tineri elevi.

Spre exemplu, 16% din totalul celor intervievați au dat fiecare câte un răspuns care nu este comun cu niciun altul. Răspunsurile a 33% din intervievați se grupează în mai multe variante, dar fiecare variantă în parte reprezintă opțiunea unui număr mic de persoane şi anume sub 1% din eşantion. Diferența, respectiv 1% din eşantion, s-a grupat în variante de răspunsuri, fiecare cuprinzând între 1,1 şi 6,2% din membrii eşantionului. Variantele de răspuns pentru care au optat cei mai mulți (6,2% şi 6,1%) sunt următoarele:

6,2%	- condiții bune de locuit - familie fericită - a avea cât mai multe cărți - profesia interesantă - posibilitatea de a face călătorii
6,1%	- condiții bune de locuit - hrană îndestulătoare - familie fericită - profesia interesantă - posibilitatea de a face călătorii

Analiza făcută cu ajutorul cifrelor reci nu ne împiedică să nu constatăm că cele două grupe se deosebesc printr-un singur element: a avea cărți sau a avea hrană îndestulătoare. Această alternativă trece parcă

de semnificația rece a cifrelor, fără a deveni patetici. Cum s-ar fi structurat opțiunile acestor tineri, dacă în această țară nu există, în ultimii ani, problema hranei? Iată o întrebare…

2.2. Părinții şi timpul liber

Aflați la vârsta afirmării personalității, tinerii elevi intervievați nu sunt, totuşi, pe deplin independenți, ei mai sunt, în grade diferite, dependenți de părinți. Existența sau neexistența acestei dependențe în ceea ce priveşte modalitățile de petrecere a timpului liber, precum şi natura dependenței constituie ultimul element, luat în considerație de noi, al cadrului în care se desfăşoară activitățile de timp liber. Avem în vedere pe de o parte intervenția părinților, cu părerile lor referitoare la modalitățile de petrecere a timpului liber de către fiii lor şi atitudinea adoptată cu această ocazie, iar – pe de altă parte – atitudinea copiilor, exprimată prin a cere sau a nu cere acordul părinților în legătură cu anumite locuri şi modalități de a-şi petrece timpul liber, precum şi prin respectarea sau nerespectarea părerii părinților.

În caracterizarea atitudinii părinților nu trebuie să uităm faptul că aceasta este făcută de copiii lor, din punctul lor de vedere. Atitudinea tolerantă şi cooperantă a părinților pare să fie, totuşi, nota dominantă; spre exemplu, 60,4% din elevii intervievați au afirmat că părinții intervin des şi numai 7,8% susțin că părinții lor nu intervin niciodată. În cele mai multe cazuri (71,4%) părinții intervin cu moderație, încercând să convingă; alteori sunt chiar mai concilianți, adaptându-se opiniilor copiilor (17,0%). Numai 11,6% din cei intervievați consideră că părinții lor au o atitudine autoritară, impunându-se cu orice preț punctul lor de vedere. De fapt, care este realitatea, aceea pe care cred că o reprezintă părinții sau aceea pe care o resimt copiii?

În general, suntem datori să ținem cont de ambele păreri, deşi în cazul de față avem numai o părere. Cercetări ulterioare vor completa imaginea asupra acestui subiect.

În ceea ce priveşte atitudinea copiilor față de părinți credem că răspunsurile reprezintă destul de bine realitatea, pentru că ele sunt date chiar de către cei în cauză. În condițiile în care intervin, 59,3% din elevi au declarat că respectă părerea părinților de cele mai multe ori, iar cca 40% - o respectă mai rar. Inițiativa poate porni şi de la copii, cerând acordul părinților în legătură cu diverse modalități de petrecere a timpului liber. Numai 7,2% afirmă că nu cer niciodată acest acord, ceilalți cerându-l şi încă deseori (cca 55%).

Din cele prezentate, rezultă că raporturile părinți-copii, referitoare la timpul liber al celor din urmă nu sunt marcate de un autoritarism deosebit din partea părinților, iar fiii lor manifestă independență moderată, corespunzător vârstei la care se află. De altfel, și atitudinea părinților este determinată de vârsta copiilor și de spiritul modern care a diminuat autoritarismul părinților și pe care îl mai adoptă numai foarte puțini dintre ei.

Aceste considerații încheie ceea ce am considerat noi ca fiind elemente de bază în cadrul cărora se desfășoară timpul liber al elevilor și anume munca acestora, aspirații, idealuri precum și relațiile lor cu părinții. Suntem conștienți că acest cadru a fost tratat sumar, atât referitor la elementele componente luate în considerație, cât și la tratarea fiecărui element în parte, care necesită aprofundări, poate îndeosebi prin cercetări complementare.

Dar, nu trebuie să uităm că, fiecare început de drum este perfectibil, de la etapă la etapă, ceea ce constituie una din trăsăturile demersului științific.

2.3. Timpul liber al elevilor

Cercetarea empirică a abordat subiectul numai din perspectiva modalităților de petrecere a timpului liber, prezente cu frecvențe diferite, lipsind din cercetare elementele cantitative cât și motivațiile cu privire la aceste modalități. Trebuie să avem în vedere că, modalitățile de petrecere a timpului liber sunt puternic influențate și de oferta societății, de cadrul socioeconomic și cultural în care trăim; chiar dacă nu vom prezenta acest într-un capitol special, el trebuie să fie prezent implicit în concluziile cercetărilor; de altfel, în prezentarea aspirațiilor și idealurilor acestor tineri am atras atenția asupra posibilelor influențe ale acestor condiții.

Prezentarea modalităților de a consuma timpul liber pentru tinerii elevi va avea ca puncte nodale radioul, televiziunea, cinematograful, lectura ș.a.

Este necesar să avem în vedere faptul că, simpla enumerare a activităților de timp liber spune prea puțin; de aceea, trebuie să corelăm aceste activități cu problematica generală a fiecăreia dintre activități, cu semnificațiile acestora, cu efectul lor asupra indivizilor. Aceste probleme sunt obiectul unor ramuri sau domenii ale sociologiei, psihologiei, culturii ceea ce ne arată că timpul liber nu este o simplă problemă a alternativei la timpul de muncă sau o simplă derulare de diverse activități pentru care se optează pur și simplu într-un fragment de viață cotidiană, cu o relativă autonomie față de celelalte segmente ale vieții noastre.

A trata timpul liber – cu toate conexiunile, atât pe planul vieții concrete, cât şi al disciplinelor ştiințifice – va constitui idealul nostru, al cărui început se va face în acest studiu.

Mai atragem atenția, în mod deosebit, asupra accentului pe care l-am pus pe dimensiunea culturală a timpului liber, considerând că, mai ales, pentru tinerii elevi, acestei dimensiuni trebuie să i se acorde importanța cuvenită. Până la mijlocul secolului XX, dezvoltarea culturală a individului era asigurată prin şcoală şi profesie. Astăzi ea este asigurată şi prin timpul liber. Analiza timpului liber din punct de vedere cultural presupune studierea activităților al căror suport îl constituie interesele culturale. Paragrafele următoare vor încerca să prezinte unele aspecte ale dimensiunii culturale a timpului liber al elevilor participanți la cercetarea efectuată.

2.3.1. Radioul şi televiziunea

Cu nostalgie şi cu ironie s-a afirmat că radioul, televiziunea (ca şi industria discului) au distrus, mai ales, în primul moment al apariției lor, fanfara militară şi corul sătesc. O dată cu radioul şi televiziunea – cu modul cum ne acaparează ele – am intrat în domeniul culturii de masă şi al sociologiei comunicațiilor de masă, domenii în care s-a scris foarte mult, şi de multe ori în termeni contradictorii. Pe bună dreptate s-a spus că progresul tehnicii nu s-a limitat numai la amenajarea exterioară, ci a pătruns în domeniul interior al omului.

Sociologia americană, imediat după al doilea război mondial, a detectat şi a recunoscut a “treia cultură” pe care a numit-o mass-culture, născută din presă-radio-televiziune-cinema, care apare şi se dezvoltă “alături de culturile clasice – religioase sau umaniste – şi naționale” (E. Morin). Este totuşi aceasta cultură? Unii au răspuns că da, alții nu; cei mai mulți sunt primii, chiar dacă cu opinii de nuanțe diferite. Ei consideră, cultura de masă fiind una din ele, cosmopolită prin vocație şi planetară prin extindere. La cealaltă extremă se află critica intelectuală sau critica intelectualilor care resping cultura de masă considerată divertisment şi barbarie plebeiană, deplâng invazia subproduselor culturale ale industriei moderne; şi nu trebuie uitat că nu intelectualii i-au dat naştere culturii de masă, chiar dacă, ulterior, ei au fost atraşi de aceasta. Se protestează împotriva industrializării spiritului, a determinării mercantile şi a orientării în funcție de consum. Se consideră că se distruge autonomia şi ierarhia estetică, proprii culturii cultivate, valorile artistice nu se diferențiază calitativ în consumul curent, radioul şi televiziunea oferind un eclectism perfect.

Nefiind în obiectivele noastre de a adera la una sau alta din opinii, ne vom situa pe poziția că această controversată cultură de masă există și că, paralel cu evoluția lumii evoluează și ea, concomitent contribuind la evoluția lumii și oglindind problemele acestei lumi plină de contradicții, din care coexistă o viață mai bună cu o insatisfacție lentă, o muncă mai puțin penibilă cu o muncă lipsită de interes, o familie mai puțin ofensivă cu o singurătate mai apăsătoare, o intensificare a relațiilor de la om la om cu o instabilitate a lor, o dragoste mai liberă și mai precară, emanciparea cu nevroza crescândă, mai puțină inegalitate și mai mult egoism și multe altele!

Și pentru că ne situăm în planul culturii de masă, nu fără temei și-au pus unii întrebarea până la ce limită va putea fi dorită și apoi suportată existența închinată actualului și superficialului, mitologiei fericirii, divertismentului de mari proporții și plăcerii fragmentare (pe care ni le oferă și cultura de masă)? Individualismul modern va putea să evite dezagregarea?

Am aşternut pe hârtie, aici, această problematică tocmai pentru că tânăra generație se află cel mai mult sfâșiată de aceste probleme și influențată de cultura de masă. Pentru cercetarea efectuată de noi, mai precis pentru interpretarea rezultatelor acesteia, ne sunt folositoare abordările sociologiei comunicațiilor de masă, expresia "comunicații de masă" desemnând ansamblul fenomenelor culturale inseparabile de radiodifuziune, televiziune, cinematograf, discuri, presă. Sociologia comunicațiilor de masă studiază raportul dintre comunicațiile de masă și societatea globală, efectele comunicațiilor de masă, atitudinile, rolurile, funcțiile și nevoile cărora le răspund precum și conținutul acestora. Din perspectiva timpului liber, efectele, funcțiile, conținuturile și nevoile cărora le răspund prezintă un interes deosebit, pentru că numai din această perspectivă putem judeca rolul lor în cadrul timpului liber, opțiunile pentru ele în timpul liber, structurarea acestor opțiuni și efectul lor asupra subiecților și a vieții acestora.

Din perspectivele conținuturilor și a nevoilor, ce oferă radioul și televiziunea? Prin ce se deosebesc ele de alte mijloace ale comunicării de masă? Prin ce se deosebesc între ele? Câteva din multele întrebări la care s-a încercat să se răspundă în lucrări, unele pierdute în uitare, altele rămase de referință. În deceniul șapte, Jean Cazeneuve este autorul unui astfel de studiu, în care se încearcă prezentarea caracterului singular al radioului și televiziunii. Spre deosebire de presă și cinematograf, radioul și televiziunea se adresează indivizilor izolați în intimitatea lor absolută sau familială, fiecare cu caracteristicile sale.

Sacha Guitry, în *Cunoașterea la televiziune*, respingea termenul de "telespectator" cu care "amabilele doamne și domni" se adresează unui

public considerat ca o masă uniformă. "În realitate cei care îi ascultă, îi privesc şi îi observă, sunt medici, arhitecți, muncitori, avocați, comercianți, industriaşi, artişti, oameni de ştiință". Fiecare continuă să îşi deschidă televizorul "personal". Radioul şi televiziunea ar trebui să îmbine, prin conținutul programelor lor, cultura, informația, divertismentul. Deşi, după unii, pretutindeni în lume, televiziunea şi radioul n-au făcut până acum decât să acumuleze plictiseală, incultură şi incompetență, adresându-se unui public incapabil de a înțelege arta şi cultura majoră. Experiența socială modifică mediul natural primordial, materializându-se în obiecte artificiale; mai târziu, comunicarea de masă, dar mai ales radioul şi televiziunea, revărsând un necontenit torent de sunete şi imagini, creează un pseudomediu înconjurător care tinde să-l separe pe om nu numai de mediul natural, ci şi de mediul social.

În competiția radio-televiziune, unii consideră televiziunea un înlocuitor al radioului, alții că este un mijloc complementar; ambele contribuie însă, în ciuda criticilor, la lărgirea circuitului valorilor artistice, oferind unui public eterogen o producție tot mai eterogenă sub aspectul valorii artistice. Pentru că, în fața acestor programe, intervine selecția receptorului înzestrat cu o experiență anterioară, structurată în gusturi, preferințe, interese etc. Ideea unora că fiecare îşi însuşeşte – din programele oferite – ceea ce vrea, ceea ce confirmă părerile sale şi rămâne indiferent la alte conținuturi – a fost confirmată doar parțial. Deosebirile dintre radiodifuziune şi televiziune provine, în primul rând, specificitatea canalului auditiv şi canalului vizual pe care se bazează, fiecare, în transmiterea informației. Semnalul sonor este mijlocul cel mai eficient, iar capacitatea redusă a canalului auditiv nu este un inconvenient pentru că, în uzajul curent, creierul este susceptibil să înregistreze numai a mia parte din informația debitată.

În schimb, canalul vizual poate transporta o cantitate de informație superioară, deşi este mai fragil, mai delicat şi nu poate fi utilizat decât în anumite condiții.

Cine sunt cei atraşi mai mult de televiziune? Diversitatea răspunsurilor nu a lipsit nici aici. De exemplu S. Graham spunea că televiziunea îi interesează pe indivizii înclinați spre distracții pasive. Unii psihiatri văd în această seducție a pasivității un fel de involuție a individului spre stadiul oral, el comportându-se față de televiziune ca un prunc care îşi primeşte hrana fără niciun fel de efort. Alții consideră că publicul televiziunii este format din cei ce gravitează spre evaziune pentru a se sustrage tensiunii

emoționale, sociale sau personale. Aproape toți cei care s-au ocupat cu studiul problemelor televiziunii consideră că aceasta este creatoare de mituri, dar și distrugătoare de mituri. Multe sunt problemele legate de relația radio și (sau) televiziune cu cinematograful, teatrul, literatura, lectura. S-a considerat că, mai ales televiziunea, este distrugătoare a acestora, deși acest punct de vedere nu a fost confirmat pe deplin. René Claire afirmă că televiziunea are locul său distinct în lumea imaginii și că ea se bucură doar de două "privilegii" (intimitate și instantaneitate), prin televiziune începând o a doua etapă în istoria "artelor cinetice".

Punctarea câtorva probleme pe care le-a pus și le pun încă radioul și televiziunea a fost făcută pentru a nu determina graba în interpretarea rezultatelor cercetării empirice efectuate de noi, pentru a sublinia complexitatea fenomenului, pentru a se evita simplismul, pentru a se sublinia necesitatea completării cu alte tipuri de cercetare. Timpul liber și diversele modalități de petrecere a lui, inclusiv prin radio și televiziune, necesită abordări din mai multe unghiuri de vedere pentru a i se putea găsi adevăratul conținut, dar mai ales adevărata semnificație a acestui conținut.

Până în prezent, cercetarea noastră s-a axat pe determinarea locului radioului și televiziunii prin frecvențe de ascultare/vizionare a programelor și pe selecția programelor acestora, ca expresie a unor interese și gusturi.

Efectele acestor frecvențe și selecții pot fi doar bănuite parțial, fiind necesare informații suplimentare în viitor.

La nivelul eșantionul pe care s-a efectuat cercetarea, în competiția (sau complementaritatea) dintre radio și televiziune, în programul cotidian televiziunea este câștigătoare.

Frecvența de ascultare/vizionare a programelor	**Radioului**			**Televiziunii**		
	Total	**Din care:**		**Total**	**Din care:**	
	100,0	**B**	**F**	**100,0**	**B**	**F**
- în fiecare zi	63,7	43,1	56,9	73,8	47,0	53,0
- de câteva ori pe săptămână	20,8	51,6	48,4	10,7	44,2	55,8
- mai ales sâmbăta și (sau) duminica	6,4	47,4	52,6	12,2	40,0	60,0
- mult mai rar	9,1	42,4	57,6	3,3	30,0	70,0

Considerăm că ideea complementarității între radiodifuziune și televiziune este susținută, indirect, de motivația interesului pentru programele acestora și anume prin intermediul preferințelor explicite ale elevilor participanți la cercetare pentru diferite emisiuni (tabelele anexă 2 și

3). Radioul atrage tinerii, în primul rând, prin muzică (86,1%), pe care – să nu uităm, că o transmite pe tot parcursul zilei, la orice oră, pe diferite lungimi de undă; numai în al doilea rând (48-50%) el atrage prin informațiile din actualitatea internă și internațională și prin transmisii sportive. În schimb, televiziunea oferă o diversitate mai mare de atracții și anume: filme, emisiuni muzicale, varietăți, umor – 87-90%; emisiuni de informare științifică și desene animate – 67-72%; emisiuni sportive – aproape 65%; știri din actualitatea internă și internațională – cca 59% emisiuni pentru învățarea limbilor străine – cca 31%. Concertele simfonice, opera, baletul nu atrag decât o mică parte (13,6%).

Diferențierile între băieți și fete își găsesc expresia în preferințele crescute ale băieților pentru emisiunile sportive (tabelele anexă 4 și 5), în timp ce toate celelalte tipuri de emisiuni sunt ascultate și vizionate într-o măsură mai mare de fete, inclusiv emisiunile care se bucură de o audiență redusă (teatru, concerte simfonice, operă, balet). În schimb, profesia părinților – cu tot ceea ce implică aceasta – nu diferențiază semnificativ preferințele pentru diferitele emisiuni radio sau de televiziune, cu excepția unui interes ceva mai mare al fiilor de intelectuali pentru informațiile din actualitatea internă și internațională – tabelele anexă 6 și 7.

Care este geneza acestei situații? Ea trebuie căutată în uniformizarea formelor culturii pe care o generează televiziunea și radioul sau mesajele lor se adresează deja unui public omogen sau omogenizat de alți factori? Ambele sunt valabile. Printre concluziile unei anchete sociologice, efectuată de H.L. Wilensky s-a aflat și extinderea uniformității culturale ca urmare a mai multor factori, printre care generalizarea instrucției obligatorii, rata înaltă a mobilității sociale și geografice, dezvoltarea rețelelor de comunicare în masă.

Conținutul și semnificația preferințelor pentru diferite emisiuni radio sau de televiziune se va întregi, analizând preferințele muzicale și pentru film ale acestor tineri, în general, dar care se regăsesc și în aria preferințelor radiofonice sau de televiziune.

2.3.2. Muzica și filmul

Interesul pentru muzică și film s-a văzut deja în ierarhia preferințelor pentru diferite emisiuni audiate la radio sau vizionate pe micul ecran. Preocupările pentru muzică se exprimă și prin audierea acesteia la magnetofon, casetofon sau picup, cât și, concret, prin genurile de muzică preferată. În condițiile în care 91,6% din elevii intervievați posedă magnetofon, casetofon sau picup (cel puțin unul din ele), dotare care, corelată cu profesia părinților, nu înregistrează diferențe mari (între 86,7% la

fiii de țărani şi 93,5% la fiii de intelectuali), frecvența de ascultare a muzicii la aceste aparate este următoarea: 36% - în fiecare zi, 26,5% - de câteva ori pe săptămână, 16,4% - mai ales sâmbăta şi (sau) duminica, 21,1% - mai rar, cu precizarea că băieții ascultă mai des muzică la magnetofon, casetofon sau pick-up. La aceste audiții se adaugă acelea la radio şi televiziune, care au o frecvență mult mai mare. Spre ce se îndreaptă preferințele muzicale ale acestor tineri?

Preferințele pentru diferitele genuri de muzică

- în % față de totalul fiecărui rând -

	Interes mare	Interes mediu	Lipsit de interes
- operă	4,9	39,3	55,8
- operetă	8,8	41,0	50,2
- muzică uşoară	78,6	15,9	5,5
- muzică simfonică	16,0	32,8	51,2
- muzică populară	9,2	39,0	51,8

Influența mediului familial, exprimat prin profesia părinților, se manifestă prin aceea că fiii de intelectuali preferă într-o măsură ceva mai mare opera (deşi acest interes rămâne mic şi pentru ei) şi muzica simfonică (cca 18% manifestă interes mare) – tabelul anexă 9.

Referitor la semnificația preferințelor muzicale ale tinerilor, chiar numai pe baza talentelor pe care le avem, ar fi mai multe de spus. Atracția față de muzica uşoară nu a constituit o surpriză. Ştiut fiind faptul că aceasta se bucură de mult succes în rândul tinerilor de pe toate meridianele. Discuțiile se pot purta, însă, în jurul a două aspecte: semnificația atracției pentru muzica uşoară şi semnificația raportului cu celelalte genuri de muzică ale publicului în general, a celor tineri în special.

Despre funcția socială a muzicii s-au vorbit începând cu iluminismul, aceasta provocând prima mare dezbatere culturală despre muzică. Căci, pe parcursul secolelor anterioare, interesul Occidentului s-a concentrat asupra poeziei, tragediei, arhitecturii, picturii. O dată cu naşterea marii muzici, în secolul XVIII, muzica va fi integrată în marea dezbatere culturală europeană. Dar, de atunci au avut loc mutații considerabile, anumite genuri de creații muzicale au cunoscut deja perioada de glorie şi perioada de declin, iar altele numai perioada de glorie. În primul caz, putem aminti opera; referitor la criza actuală a acesteia, Adorno spunea că între operă şi societate prăpastia este mare şi iremediabilă, clasa socială care o menținea a dispărut sau se teme a se manifesta cu ostentație în fața maselor care observă, indiferente, un spectacol anacronic.

Şi totuşi, acest gen de muzică încearcă să se înnoiască, exemplul cel mai evident fiind opera-rock. În situația a doua – de glorie –, se află mai ales muzica uşoară, un subiect foarte controversat. Fără îndoială, comportamentul în fața diverselor genuri de muzică nu poate fi decât diferit. În *Introducere în sociologia muzicii*, Theodor Adorno făcea o clasificare a comportamentelor ascultătorilor muzicii: expertul (profesioniştii, care au o manieră "structurală" de ascultare), ascultătorul bun (care înțelege muzica precum cel care îşi înțelege propria limbă, chiar dacă îi ştie foarte puțin sau de loc gramatica), consumatorul de cultură, ascultătorul emotiv, ascultătorul cu resentimente şi ascultătorul amator de divertismente. În fața muzicii uşoare nu poate fi decât amatorul de divertisment, şi din această perspectivă trebuie să privim locul şi rolul acesteia în timpul liber; şi mai ales că muzica uşoară este muzica unor relații emoționale imediate, care nu pune niciun fel de probleme de înțelegere şi care exprimă direct setea de lirism sau vigoare adolescentină. Această muzică – consideră Adorno – s-a constituit într-un ciment social având ca liant distracția, deturnarea de la scopuri mai profunde, pseudosatisfacerea dorințelor şi dezvoltarea pasivității. Şi pentru că radioul a fost şi este încă o sursă pentru această muzică, asupra lui s-au îndreptat multe aprecieri puțin măgulitoare, dar nu total lipsite de temei. El a fost acuzat că a redus muzica la starea de ornament al vieții cotidiene (deci – toate genurile de muzică); că a vulgarizat o falsă cunoaştere muzicală. Muzica masiv difuzată – mai ales prin radio – a dus la pierderea capacității de audiție diferențiată. Volumul real al execuției şi sentimentul de comunitate, de identificare efectivă pe care le resimte cel care face parte dintr-un auditoriu în sala concertului au dispărut.

Chiar dacă semnificațiile şi consecințele exploziei muzicii uşoare, a aderenței ei la marele public, dar mai ales la cel tânăr, au fost prezentate de unii autori în termeni duri, trebuie să recunoaştem că fenomenul a fost analizat de pe poziții ştiințifice şi nu putem nega concluziile lui. Nu ştiu dacă sunt argumente pentru contrazicerea lor.

În ceea ce priveşte reacția tinerilor la muzica uşoară, se poate argumenta că este vorba de o stare care trece o dată cu vârsta. Şi, în plus, tinerii elevi care reprezintă eşantionul pe care am efectuat cercetarea, depun un intens efort intelectual, deci au nevoie de destindere. Nevoia de destindere poate fi un argument; dar, în ceea ce priveşte aderența trecătoare la un gen "uşor" trebuie să ne gândim în contextul dimensiunii culturale a existenței prezentate a acestor tineri, precum şi în contextul dimensiunii culturale a personalității lor şi a existenței lor viitoare, ca adulți.

Nu trebuie nimeni să uite rolul culturii în viața individului, a colectivităților, a națiunilor; nu este locul aici pentru argumente şi pledoarii

pentru acest fapt. Şi nu trebuie uitat că aceşti tineri sunt elevi de liceu care, în proporție de aproape 70% doresc ferm să urmeze cursurile instituțiilor de învățământ superior. Şi prin aceasta se poate considera că atinseră deja, la data efectuării sondajului, un program de autonomie educațională (care le dă posibilitatea să deschidă în continuare, prin eforturi proprii, noi domenii de cunoaştere şi un prag de autonomie culturală şi competență axiologică care constituie punctul de pornire şi izvorul comportamentului cultural. Dar, dacă la această dată sunt constituite sau în curs de constituire obişnuințe culturale orientate spre facil, spre emoții primare, intuitive, cu impact imediat, fără a stimula problematizarea la nivel ideatic, născându-se astfel comportamentul Kitsch, este greu de crezut că mai târziu, când oricum viața îi va pune pe aceşti tineri în fața unor solicitări complexe, ei vor avea baza cultural – axiologică să producă o mutație în comportamentele lor culturale.

Considerăm că este locul, aici, să amintim un factor foarte important în determinarea atât a conținutului timpului liber, cât şi a profilului cultural al fiecăruia din noi: oferta societății atât sub aspectul instituțiilor existente, cât şi sub aspectul conținutului programelor acestor instituții. Obiceiurile, gusturile, comportamentele nu se formează numai datorită educației familiale. Din păcate, aceşti factori externi nu au putut fi benefici nici pentru elevi intervievați de noi; este suficient să ne gândim numai la programele radioului, televiziunii, dar chiar şi cele ale cinematografelor, sălilor de concert, programe care au constituit fondul cultural al copilăriei şi adolescenței lor, pentru a recunoaşte obstacolul obiectiv pe care l-au avut mulți dintre ei atât din perspectiva informării, cât şi a culturii în general. Oferta societății a fost (şi mai este încă) deficitară şi din perspectiva inexistenței unor instituții culturale, în oraşele mai mici care să contribuie la formarea unor gusturi şi preferințe culturale. Cu aceste rezerve trebuie să privim şi rezultatele cercetării noastre referitoare la obişnuința de a frecventa diverse instituții culturale, muzicale sau nonmuzicale, care se prezintă după cum urmează:

	Obişnuiesc să frecventeze		
	Cel puțin o dată pe lună	**Ocazional**	**Niciodată**
- operă	2,7	40,2	57,1
- operetă	2,9	42,0	55,1
- concert muzică uşoară	6,9	31,5	61,6
- concert muzică simfonică	28,4	56,9	14,7
- concert muzică populară	6,2	29,9	63,9
- cinematograf	60,6	35,4	4,0
- muzee, expoziții	14,2	70,0	15,8

La informațiile prezentate mai sus trebuie să adăugăm că, fetele sunt mai interesate în frecventarea diverselor instituții culturale și a programelor acestora și, cu excepția cinematografului, unde merg mai ales băieții – tabelul anexă 10.

Existența cinematografelor în fiecare oraș, indiferent de mărimea acestuia, a constituit un factor favorizant pentru ca tinerii elevi să-l frecventeze cel mai des; dar, având în vedere că, în programele televiziunii, filmul se află pe primul loc în ierarhia preferințelor lor, cred că aceasta arată că de fapt, filmul - pe marele sau micul ecran - reprezintă atracția propriu-zisă, chiar dacă vizionarea în cele două situații are niște particularități. Așa-zisa pierdere de public a cinematografului nu se convertește într-o recesiune a culturii cinematografie, pentru că filmele se vând și la televizor.

De ce filmul (cronologic – în primul rând cinematograful) atrage publicul, inclusiv pe cel tânăr? Pentru că "ceea ce descoperă cinematograful este capacitatea de a reda în fața noastră elementele cele mai simple și cele mai ușor de exprimat ale relațiilor umane: cinematograful, de la Fellini la Antonioni și de la Trauffant la Lunz, ajunge aproape spontan la capătul unei îndelungi transformări. Filme ca "Aventura", "Opt și jumătate", "Jules și Jim", "Pierrot nebunul" sau "Inimile verzi" nu sunt pur și simplu filme care descriu aspecte ale vieții cotidiene sunt încercări vizând să facă din elementele cele mai greu de exprimat ale vieții cotidiene un spectacol (Jean Dubignand). Cinematograful, afirmă Artaud, este un limbaj care asigură, pentru prima oară în istoria artei, unitatea dintre gândire și viață, în afara reprezentării sau a expresiei simbolice; oferind un limbaj direct și rapid este evident de ce atrage atât de mult (nu dispunem până în prezent de date comparative între diferite segmente de vârstă ale populației referitor la preferințele pentru cinematograf, pentru filme în general). De fapt, implică un limbaj audiovizual, discursul în sine nu este un discurs verbal, ci un discurs filmic. Încă un factor de atracție este combinația ideală de vis și realitate pe care o realizează, într-un limbaj de esență nouă; elementele acestei noi esențe sunt ritmul, acțiunea, persoanele (exaltarea neobișnuită a feței și fenomenul magic al monștrilor sacri), natura și visul. Sunt elemente care, parcă, au trecut dincoace de ecran, în viața noastră, cu care se împletește. Prin cinematograf se realizează o formidabilă rapiditate a percepției; de aceea, Pudovkin vorbea de un "timp cinematografic". Într-o prelegere ținută la Sorbona în 1930, Eisenstein a spus: "Am suferit de un teribil dualism între gândirea filosofică pură, pe de o parte, și sentiment, emoție, pe de altă parte. Cred că doar cinematograful este capabil să

realizeze această mare sinteză de a reda elementului intelectual rădăcinile lui vitale, concrete, emotive."

Impactul cinematografului (al filmului) asupra publicului trebuie văzut şi din perspectiva intenţionalităţii oratorului; fără această intenţionalitate nu poate fi gândită valoarea limbajului filmic şi prin ea se produc spectatorului anumite reacţii, emoţii şi stări sufleteşti. Nici o artă nu face evidentă cu atâta intensitate valoarea şi forţa acestei intenţionalităţi. Artă a iluziei care înlocuieşte durata cu momentul, dă sentimentul că orice fenomen este o constelaţie trecătoare şi unică, o undă fugară a râului în care nu te poţi scălda (G. Uscătescu); care face ca limitele dintre spaţiu şi timp să fie fluctuante spaţiul devenind dinamic, fluid şi nelimitat. Într-un film "relaţiile temporale capătă un caracter aproape spaţial la fel cum spaţiul se actualizează şi capătă unele caracteristici temporale" (Arnold Hauser). Dispare continuitatea temporală a realităţii empirice.

În condiţiile în care arta se manifestă astăzi în lume în forme fragmentare, în care viziunea sistemică se dovedeşte puţin relevantă, iar noi suntem bombardaţi de "flash-ul" dezordonat al unei realităţi care respinge sinteza integratoare, filmul a reuşit să ofere un conţinut esenţial coerent.

Dar, pentru a nu ocoli consecinţele negative invocate nu de puţini, să amintim că producţia gigantică şi industrializată la maximum, de imagini devenite realitate socioculturală au determinat o reîntoarcere la un primitivism colectiv în care imaginea proclamă obiectivitatea realităţii, pătrunde în cotidianul individual, încât conştiinţa se confundă cu trăiri magice, se înstrăinează prin contemplarea permanentă a dublurii sale artificiale, omul făurindu-şi o nouă imagine a sa. În relaţia dintre realitate şi reprezentare, de multe ori se renunţă la reprezentare şi se rezumă la imaginar.

Această prezentare eterogenă a unor aprecieri şi concluzii cu privire la cinematograf (film) – limbaj direct şi rapid, combinaţie de vis şi realitate, ritm şi acţiune, rapiditatea percepţiei, intenţionalitatea limbajului, noi relaţii spaţio-temporale, trăiri magice, care acaparează conştiinţa şi ideea că totul este trecător şi unic – deşi departe de a epuiza problematica, a fost făcută pentru a privi cinematograful (filmul) nu numai ca un simplu element în inventarul preocupărilor de timp liber, ci – pornind de la specificul acestei a şaptea arte – să încercăm a vedea ce oferă publicului, ce efecte are în rândurile acestuia. Corelarea acestor aspecte cu preferinţele concrete pentru diferite genuri de filme pot oferi o imagine mai completă asupra locului şi rolului filmului în viaţa noastră, a tuturor. Pentru că aceste preferinţe adaugă un conţinut – în egală măsură – uman şi cultural aceste arte, acestei preocupări (de a viziona filme).

Pentru elevii care i-am intervievat, aceste preferințe se structurează în modul următor:

Genuri de filme	Preferă:		
	Mult	Puțin	Deloc
- istorice	37,4	51,2	11,4
- polițiste, aventuri, western	83,4	14,0	2,6
- comedii	90,9	7,3	1,8
- de dragoste	66,9	25,9	7,2
- cu probleme sociale	21,5	49,3	29,2
- politice	17,1	39,0	43,9

Interpretarea acestor preferințe este însoțită de certitudini și întrebări, momentan fără răspuns certitudinile se referă la faptul că preferința pentru comedii, aventuri, westernuri și filme polițiste este o expresie a tinereții subiecților intervievați care, potrivit vârstei, găsesc în aceste filme, atât divertismentul pe care-l caută, cât și ritmul și acțiunea, limbajul direct și rapid, “flash-ul” sclipitor proprii nevoilor lor adolescentine întrebările fără răspuns, deocamdată se referă la amprenta asupra gusturilor, a modului lor de a gândi și de a simți valorile societății trecute în care s-au format, cât și a calității propriu-zise a filmelor prezentate pe ecranele cinematografelor sau televiziunii. Răspunsul presupune o urmărire în timp a evoluției preferințelor, căci problema pusă în discuție este în egală măsură, a trecutului și viitorului. Și în structurarea acestor preferințe există unele diferențe între băieți și fete precum și în cele determinate de profesia părinților, și anume: fetele preferă, mai mult decât băieții, filme de dragoste și cu probleme sociale; ierarhia preferințelor se păstrează pentru toți elevii intervievați, dar se poate remarca faptul că la fiii de intelectuali se înregistrează o scădere a ponderii celor cu preferințe pentru comedii, polițiste, westernuri sau filme de aventuri în paralel cu o creștere a ponderii celor care manifestă interes pentru filme cu probleme sociale, politice și istorice. Și poate că o apropiere mai mare de filme cu astfel de tematică, pentru toate vârstele se va face și cu ajutorul creatorilor (scenariștii și regizori în primul rând), dat fiind faptul că specificul acestei arte presupune o receptare mai ușoară și mai la îndemână decât alte arte. În acest domeniu, educația culturală stă pe același plan cu oferta din punct de vedere a forței de determinare a unor gusturi. Din păcate, elementul economic (comercial), într-o țară cu probleme economice, nu cred că va avea influențe benefice asupra ofertei filmice

(cinematografice sau de televiziune). Şi, tot din păcate, a încerca să spui că în anumite domenii, pentru anumite ţări, se poate renunţa la primatul economicului în favoarea celui cultural, te transformă într-un nou Don Quijote.

2.3.3. Lectura

A decide lectura unei cărţi este o afacere personală. Şi, totuşi, când se decide aceasta, ce motivaţii stau la baza deciziei? Pentru a umple timpii morţi ai existenţei, este un episod pasager, un "consum nonşalant" (R. Hoggart) sau este informare pentru perfecţionarea profesională, pentru formare culturală? Depinde de la persoană la persoană, de la situaţie la situaţie. De aici şi comportamentele diferite, pe care unii au încercat să le clasifice; se vorbeşte, de exemplu, de comportament obiectiv (când citesc ca să mă instruiesc, să mă documentez, să mă informez, să mă cultiv, să mă educ) şi comportament proiectiv (îmi place, mă pasionează, mă captivează, mă interesează, mă emoţionează, pentru evadare etc.).

Inventată cu peste patru mii de ani în urmă, cartea este un admirabil mecanism de comunicare. Şi, tocmai de aceea, pentru a face faţă noilor cerinţe de comunicare, societatea industrială a apelat tot mai mult la carte, deci la tipar. Iniţial prin tipar, comunicarea cuvântului scris a trecut la nivelul iniţiatic la nivelul elitar: clerul iniţiat în decodarea documentului scris, a fost înlocuit de către învăţat, de către umanist: s-a constituit o elită care dispunea de cărţi ("literatură") şi practica lectura.

De un secol încoace trăia, însă, dificila trecere de la nivelul elitar la nivelul de masă. În societatea contemporană, cartea a devenit un mijloc de comunicare în masă care, contrar unor păreri ce afirmă că, de fapt cartea pierde din viteza de pătrundere în lume (Marschall Mc Luhan, *Galaxia Gutenberg*), realitatea pare să confirme alte păreri (Robert Escarpit, *De la sociologia literaturii la teoria comunicării*) şi anume acelea conform cărora mijloacele audiovizuale acordă sprijin cărţii şi au dat posibilitatea acesteia să îşi recâştige o parte din specificitatea sa culturală.

Lectura, impunând iniţiativa din partea receptorului, este un puternic factor de progres de care lumea contemporană nu se poate dispensa; lectura este punctul de plecare în formarea şi afirmarea personalităţii umane.

Acesta este, de fapt, motivul principal pentru care, în cercetarea empirică efectuată asupra elevilor, am acordat o atenţie mare (deşi cred că nu suficientă) lecturii şi comportamentului faţă de carte. De precizat că, ne referim la lectura cărţilor în afara celor legate de programa şcolară. Fără

îndoială că o delimitare foarte precisă între activitatea lor de bază şi lectura în afara acestei activități este dificilă de făcut. Având în vedere faptul că, legat de activitatea şcolară, elevii fac o lectură pentru a învăța sau dintr-o obligație "profesională" sau din conştiință "profesională", în afara activității şcolare ei pot face lectură din curiozitate ştiințifică sau de plăcere, deşi ultimele tipuri de lectură, mai ales cel din curiozitate ştiințifică, este greu să fie total separate de unele preocupări şcolare. Din această perspectivă trebuie privită şi corelația dintre lectură şi funcțiile timpului liber; în ce măsură lectura elevilor poate contribui la funcția de divertisment, dar în acest caz ea fiind un consum marginal sau contribuie, alături de alte forme de petrecere a timpului liber, la dezvoltarea personalității? Există, desigur, şi o necesitate de odihnă, divertisment, evadare ca răspuns la oboseala nervoasă pe care o înregistrează elevii precum şi o necesitate (sau dorință, voință) de a completa pregătirea culturală, de a rotunji cu lecturi diferite pe cele la care îi obligă activitatea şcolară sau le-o sugerează aceasta.

În legătură cu aceste aspecte trebuie privit atât obiectul lecturii (în afara activității de pregătire şcolară), cât şi preferințele pentru diferite tematici sau genuri de cărți.

Obişnuința de a lectura îi împarte pe elevii participanți la cercetare în două categorii: cei care citesc "ori de câte ori am timp liber" (77%) şi cei care nu au obişnuința lecturii (citesc "întâmplător" sau "foarte rar"), respectiv (23%). Când se dedică acestei activități?

Obişnuința de a lectura	**Citesc mai mult**			
	În cursul săptă-mânii	**Sâmbăta şi (sau) duminica**	**Atât în cursul săptămânii, cât şi sâmbăta şi (sau) duminica**	**În va-canță**
- ori de câte ori am timp liber	8,7	10,1	40,1	41,1
- întâmplător	16,0	10,9	19,9	53,2
- foarte rar	16,3	8,2	4,1	71,4

Este evident că, cei care lecturează "ori de câte ori au timp liber" găsesc acest timp liber fie pe parcursul anului şcolar (58,9%), fie în vacanță (41,1%); cei care citesc "foarte rar" sunt mai mult cititori de vacanță (71,4%).

Prelucrarea rezultatelor cercetării a arătat că, între preocuparea pentru pregătirea şcolară şi obişnuința de a lectura nu este o legătură

simplă de determinare ci, dimpotrivă, slaba preocupare pentru pregătirea şcolară (exprimată prin numărul mic de ore acordat pregătirii lecţiilor) este însoţită şi de o mai slabă preocupare pentru lectură; în acelaşi timp, când preocuparea pentru pregătirea lecţiilor ocupă un timp zilnic foarte mare (peste 5 ore) se diminuează preocuparea pentru lectură, din motive care pot fi bănuite.

Timp acordat pregătirii lecţiilor	Obişnuiesc să citească		
	Ori de câte ori au timp liber	Întâmplător	Foarte rar
- până la 1 oră	70,8	17,7	11,5
- 1-3 ore	74,2	20,9	4,9
- 4-5 ore	84,5	11,9	3,6
- peste 5 ore	74,6	16,4	9,0

Modul în care timpul acordat pregătirii lecţiilor determină localizarea obişnuinţei de a lectura este ilustrat, în primul rând, de rezultatele cifrice ale cercetării efectuate:

Timp acordat pregătirii lecţiilor	CITESC MAI MULT:			
	În cursul săptă-mânii	Sâmbăta şi (sau) duminică	Atât în cursul săptămânii, cât şi sâmbăta şi (sau) duminica	În vacanţă
- până la 1 oră	21,9	5,2	39,6	33,3
- 1-3 ore	12,2	10,0	34,6	43,3
- 4-5 ore	4,7	13,8	33,7	47,8
- peste 5 ore	3,6	1,8	30,9	63,8

Aşa cum ne aşteptam, cei care se preocupă mai mult, în timpul anului şcolar, de pregătirea lecţiilor, acordă lecturii mai mult timp în vacanţă, iar cei ce se preocupă mai puţin de învăţătură citesc (atât cât citesc ei) mai mult pe parcursul anului şcolar (având timp liber) decât în vacanţă.

Considerăm interesante corelaţiile dintre lectură, pe de o parte, şi ascultat/vizionat radioul, televiziunea, magnetofon-casetofon-pick-up, pe de altă parte (tabelul anexă 14):

- cei care ascultă/vizionează mai des (zilnic sau de câteva ori pe săptămînă) citesc într-o măsură mai mare decât în cursul săptămânii, cât şi sâmbăta şi (sau) duminica, deci pentru aceştia activităţile respective nu se exclud;

- cei care ascultă/vizionează mai ales sâmbăta sau (şi) duminica, tot atunci şi citesc ceva mai mult;
- diferențierea apare pentru cei care ascultă/vizionează mai rar, dar care, în completare, citesc mai mult pe parcursul săptămânii, această diferență fiind mai pregnantă în cazul vizionării programului televiziunii (cca 35% din cei care vizionează rar, citesc mai mult pe parcursul săptămânii); pentru aceştia este evident că, prin vizionarea mai rară a programului de televiziune disponibilizează un timp care se acordă lecturii.

Ne aflăm, cu aceste rezultate ale cercetării noastre, pe terenul unor dezbateri legate de efectele televiziunii în planul lecturii, respectiv efectele televiziunii în planul lecturii, respectiv efectele funcționale, disfuncționale şi nonfuncționale. Din păcate, elementele pe care le avem până în prezent nu ne permit să tragem concluzii pertinente despre acest subiect, dar cercetări ulterioare vor putea îmbogăți informațiile şi sperăm să avem posibilitatea unui punct de vedere.

Cine sunt cei care pot influența actul de lectură al acestor tineri? Cum se face informarea cu privire la cărțile care sunt apoi citite?

Sursa de informare	**%**
- colegi, prieteni	66,8
- singur, prin biblioteci şi librării	49,0
- părinți	32,3
- profesori	26,5
- frați, surori	17,7
- recomandările criticilor literari, prin reviste	8,2

Rezultatele cercetării noastre confirmă eficacitatea presiunii anturajului (colegi, prieteni), aducându-se un argument în plus la ideea că lectura este un aspect al unui întreg ansamblu de comunicări şi interacțiuni sociale. În ceea ce priveşte ponderea celor care se informează singuri, nu putem spune dacă este mare sau este mică, neavând până în prezent date comparative, nici pe alte segmente de populație, nici din alte țări. Referitor la rolul criticii şi al criticilor în opțiunea pentru lectură, se pare că ne situăm cam la acelaşi nivel existent în alte țări. Cercetările mai vechi efectuate în Franța au arătat că, în achiziționarea de carte, critica şi publicitatea erau responsabile numai pentru cca 10% din vânzarea de carte.

Motivația, scopul şi efectele lecturii pot fi mai bine explicate dacă se analizează şi spre ce teme, genuri de cărți se îndreaptă preferințele elevilor participanți la cercetare.

	Preferă:		
	Mult	**Puțin**	**Deloc**
- poezie	24,0	57,6	18,4
- proză (romane, nuvele, schițe)	74,6	19,9	5,4
- istorie	26,8	55,4	17,8
- artă	12,7	44,8	42,4
- ştiințifico-fantastice	58,5	26,6	14,9
- tehnice	15,9	35,9	48,2

Corelarea datelor de mai sus cu cele prezentate în tabelele anexă 15-17 ne permite să tragem următoarele concluzii:

- se preferă, în primul rând, proza (romane, nuvele, schițe) şi, într-o măsură ceva mai mică, literatura ştiințifico-fantastică; pentru cei care citesc mai puțin ("întâmplător" sau "foarte rar") prima preferință sunt cărțile aparținând literaturii ştiințifico-fantastice;
- deosebirile dintre sexe apar pregnant în sensul că, băieții citesc mai multă literatură ştiințifico-fantastică şi tehnică, iar fetele citesc mai multă poezie, romane, nuvele, artă; fetele şi băieții se apropie, în ceea ce priveşte preferința pentru literatură, cu tematică istorică;
- profesia tatălui nu modifică ierarhia preferințelor pentru lectură, ci doar nişte diferențe de ponderi, spre exemplu: fiii de funcționari şi intelectuali manifestă un interes sporit pentru cărțile tehnice, iar cărțile de artă sunt citite cu interes mai mare de fiii intelectualilor.

O primă modalitate de a procura cărțile pentru lectură este împrumutul de la cunoştințe sau de la biblioteci, ceea ce au declarat că obişnuiesc 87,1% din elevii participanți la cercetare, cu următoarele diferențieri:

Obişnuiesc să citească **Împrumută cărți (%)**

- ori de câte ori are timp liber 92,3
- întâmplător 72,3
- foarte rar 63,0

Sexul persoanei intervievate

B 41,1
F 58,6

Profesia tatălui

- țăran..... 1,6
- muncitor 33,9
- funcționar 12,1
- intelectual..... 44,6
- altele 7,8

Existența, acasă, a unei biblioteci constituie şi o sursă pentru satisfacerea nevoii şi plăcerii de lectură. Trebuie să menționăm că, în viitor, este necesar să obținem informații şi cu privire la numărul cărților şi domeniul sau profilul acestora, ştiut fiind faptul că simpla existență, în casă, a unei biblioteci – ca simplu suport material pentru cărți – poate constitui, în unele cazuri, doar o simplă imitare, o modă.

Cu aceste rezerve față de informațiile obținute din cercetarea efectuată, trebuie totuşi să remarcăm că numai 2,1% din cei intervievați nu au acasă o bibliotecă; 7,7% au numai o bibliotecă proprie, ceea ce reprezintă situațiile în care interesul întregii familii față de carte nu există; 90,2% este ponderea celor care au fie o bibliotecă a întregii familii, fie atât una a întregii familii cât şi una personală. Profesia părinților determină, în acest caz, diferențieri mai mari – tabelul anexă 18 – şi anume: în timp ce toți fiii de intelectuali au bibliotecă acasă (a întregii familii, în cele mai multe cazuri, fiii de țărani şi muncitori sunt în situația de a avea – într-o proporție mai mare – numai o bibliotecă proprie, a elevului, iar unii chiar de a nu avea deloc, chiar dacă aceştia nu sunt numeroşi.

Şi, pentru că existența acasă a unei biblioteci înseamnă şi cumpărarea de cărți, din cercetare s-au obținut şi informații referitoare la acest aspect. A rezultat că, din totalul celor care au bibliotecă acasă, 67,2% din cazuri cărțile sunt cumpărate de toți membrii familiei, existând deci o preocupare a tuturor față de carte şi lectură. Acolo unde părinții nu sunt preocupați de acest fapt (țărani şi muncitori), cărțile sunt cumpărate numai de fiii lor. Acolo unde părinții se preocupă de cumpărarea cărților (intelectuali), fiii lor nu cumpără cărți decât într-o măsură mică, ceea ce înseamnă că ei "primesc" aceste cărți, "beneficiază" de ele, fără efortul de procurare (şi chiar de informare), ceea ce credem că poate avea consecințe alături de alți factori, pe planul unei "psihologii" care îi diferențiază pe copiii ai căror părinți aparțin diverselor categorii socioprofesionale.

Numărul cărților citite în primele cinci luni ale anului 1990 reprezintă singurul element cantitativ luat în considerare în cercetare, în legătură cu

lectura; valoarea acestuia este relativă pentru că nu am obținut și alte informații, cum ar fi domeniul, titlurile, autorii, pentru a se putea contura mai bine rolul lecturii, locul ei în raport cu funcțiile timpului liber. Elementul cantitativ, în acest caz, trebuie privit cu multe rezerve. În acest context, din cercetare s-a reținut că 41% din elevi au citit, în primele cinci luni ale anului care a trecut, cel mult o carte la trei săptămâni; cca 31% au citit cel mult o carte la două săptămâni; 18% au citit până la o carte pe săptămână și 10% au citit chiar mai mult.

2.3.4. Alte activități

La activitățile cu nuanță predominant culturală pe care elevii le desfășoară în timpul liber, se mai adaugă și faptul că unii învață să cânte la un instrument muzical (13,3%), mai ales la chitară și pian, iar alții pictează sau sculptează (7,2%), frecventează un cerc (cenaclu) literar (6,1%), frecventează un cerc de creație tehnică (5,7%).

Nevoia și plăcerea de mișcare se exprimă prin faptul că cca 52% dintre cei intervievați au afirmat că practică un sport, în mod deosebit fotbal și tenis, dar și volei, baschet, karate, handbal, înot, atletism – acestea fiind sporturile cu o pondere mai mare. Din păcate, sportul este practicat mai mult de băieți decât de fete (69,2% față de 37,3%). Și am spus din păcate pentru că, probabil, ar trebui să se depășească o mentalitate învechită, iar activitățile sportive să fie deșfășurate în egală măsură de băieți și fete, măcar pentru rolul lor pozitiv în menținerea sănătății, având în vedere faptul că în mediul urban nu sunt condiții pentru activități fizice de altă natură. Dar, în ce măsură sunt condiții și pentru practicarea unor sporturi vom vedea atunci când cei intervievați își vor spune părerea cu privire la dotările existente în acest sens.

O ultimă concluzie în legătură cu acest subiect este aceea că fiii intelectualilor practică sportul în timpul liber mai puțin decât fiii de muncitori, funcționari și alte categorii.

Specific aproape exclusiv tinereții, dansul nu putea lipsi din timpul liber al celor tineri, cca 69% obișnuind să participe la seri de dans cu următoarea frecvență: 12,1% - săptămânal, 15,4% - la două săptămâni, 27,9% - lunar și 44,6% - mai rar. Participarea la aceste seri de dans se corelează în mod interesant cu numărul de ore acordat zilnic pregătirii lecțiilor sau, altfel spus, cu preocuparea mai mare sau mai mică pentru pregătirea școlară:

Numărul de ore acordat zilnic pregătirii lecțiilor:	Participarea la seri de dans (%):
- până la 1 oră	70,8
- 1-3 ore	69,8
- 4-5 ore	65,2
- peste 5 ore	65,5

Nu ştim dacă cei care acordă mai mult timp pregătirii lecțiilor participă ceva mai puțin la seri de dans datorită oboselii sau este vorba de o anumită nuanță a preocupărilor lor.

Mişcarea şi natura, ca două plăceri şi tentații pentru tineri, îşi găsesc expresia în plimbările, mai ales prin parcuri, în interiorul localității de domiciliu, cât şi în excursiile în afara oraşului. În interiorul oraşului, asemenea plimbări se fac cel puțin o dată pe lună de către cca 3/4 din cei intervievați şi numai cca 4% nu obişnuiesc să facă asemenea plimbări, fetele fiind cele cărora le plac mai mult aceste plimbări. În ceea ce priveşte excursiile, în anul şcolar 1989-1990 cca 82% din elevi au făcut astfel de excursii în afara oraşului, numai în vacanță, numai pe parcursul trimestrului sau atât în vacanță, cât şi pe parcursul trimestrului; o pondere mai mare a celor care au efectuat excursii se înregistrează în rândul băieților, precum şi în rândul fiilor de intelectuali şi funcționari; predomină cei care fac aceste excursii cu familia, sau atât cu familia cât şi cu prietenii (63%); cei care merg numai cu colegii sau prietenii, fie dintr-un spirit de independență față de familie, fie pentru că ceilalți membrii ai familiei nu obişnuiesc să meargă în excursii, reprezintă 27% din eşantion.

2.4. Timpul liber – sursă de satisfacție

Satisfacția declarată în legătură cu modalitățile de a petrece timpul liber nu este echivalentă cu a spune că există timp liber suficient de mare, că societatea oferă o mare diversitate de posibilități, accesibile tuturor, de a petrece timpul liber. La fel de greu este de făcut o legătură între această satisfacție, funcțiile timpului liber şi modalitățile concrete de petrecere a timpului liber. Pe un plan mai larg, ştim – şi a fost confirmat de cercetări – că săracii sunt mai fericiți decât bogații! Satisfacția nu poate fi privită decât în raport cu dorințele, cu gradul de împlinire a acestor dorințe. Dorințele, la rândul lor, sunt determinate de mai mulți factori, endogeni şi exogeni, factori care pot stimula dorințele sau le pot frâna, limita. Dacă le stimulează, problema îndeplinirii dorințelor devine mai complexă şi mai greu de realizat;

dacă le frânează, determinând o configurație limitată și simplă de dorințe, atunci împlinirea acestora este mai ușor de realizat, iar satisfacția mai ușor de obținut.

Pe planul timpului liber, factorii endogeni sunt, în primul rând, educația, valorile și aspirațiile proprii, orizontul cultural, specificul muncii depuse; factorii exogeni sunt reprezentanți de oferta societății, din punct de vedere cantitativ, calitativ al accesibilității.

Și, în plus, trebuie să subliniem că pe terenul dorințelor și a satisfacerii acestora nu avem un criteriu unic și absolut după care să judecăm aceste fenomene subiective. Numai ținând cont de aceste considerații generale trebuie să apreciem și răspunsurile elevilor la întrebarea dacă ei consideră că reușesc să își petreacă timpul liber conform dorințelor lor:

	%
- în foarte mare măsură	16,0
- în mare măsură	33,3
- în mică măsură	39,0
- în foarte mică măsură	3,7

Din răspunsurile primite rezultă că aproape jumătate din ei sunt mulțumiți de modalitățile de petrecere a timpului liber, modalități care sunt conform dorințelor lor "în foarte mare măsură" sau "în mare măsură", iar cealaltă jumătate o reprezintă cei nemulțumiți, în grade diferite, de modalitățile de petrecere a timpului liber. Că satisfacția sau insatisfacția nu sunt simplu determinate de mărimea timpului liber ne-o demonstrează și tabelul următor:

Învață zilnic	**Petrecerea timpului liber conform dorințelor**				
	în foarte mare măsură	**în mare măsură**	**în oarecare măsură**	**în mică măsură**	**în foarte mică măsură**
- până la 1 oră	22,9	26,0	35,4	10,4	5,3
- 1-3 ore	15,7	33,6	39,8	6,2	4,7
- 4-5 ore	12,6	38,6	39,7	7,6	1,5
- peste 5 ore	23,6	16,4	34,5	21,8	3,7

Modul în care oferta societății a contribuit și contribuie la împliniri și neîmpliniri în ceea ce privește dorințele de petrecere a timpului liber, se poate vedea – chiar dacă parțial – din opiniile elevilor cu privire la dotările existente în localitatea de domiciliu, destinate consumării acestui timp liber.

Sunt suficiente	Total	Din care:	
		Băieți	Fete
- cinematografe	80,2	75,1	84,9
- teatre	69,5	68,5	70,3
- cluburi, discoteci	61,0	56,2	65,1
- muzee, săli expoziții	63,5	61,3	65,4
- cafenele, baruri	60,6	57,9	62,7
- cofetării	62,9	59,3	66,0
-terenuri sportive	49,1	43,3	53,8
-cluburi (cercuri) tehnice	43,5	43,3	43,8
- biblioteci, săli de lectură	55,8	54,7	56,8

Constatăm, din răspunsurile lor, că aceşti tineri duc lipsă de locuri (cluburi) unde preocupările lor în domeniul tehnicii să găsească condiții de aprofundare, de terenuri sportive şi biblioteci, săli de lectură. Pe lângă dotările enunțate explicit în chestionar şi în legătură cu care şi-au exprimat opinia, ei au mai precizat şi alte dotări care lipsesc total sau parțial şi care ar fi necesare pentru timpul lor liber şi anume: parcuri, parcuri de distracții, ştranduri, piscine, case de cultură.

2.5. Concluzii

Atât conținutul cercetării, cât şi rezultatele acesteia, poartă pecetea a doi factori: vârsta celor intervievați, cu efect asupra întregului lor mod de existență, şi specificul muncii lor.

Cantitativ, pe fondul unei lipse de timp liber pe parcursul săptămânii, pentru cei care doresc să se pregătească bine sau foarte bine pentru şcoală, problema rămâne la acest nivel, nefiind cazul sugerării micşorării timpului de muncă, care în 1990 s-a mai micşorat datorită săptămânii de lucru reduse la nivelul întregii țări.

Problemele rămân discutabile la nivel calitativ. Dar, în acest caz, nu ne situăm pe terenul unanimității de opinii şi comensurarea nu spune totul. Judecățiile de valoare trebuie făcute pornind de la funcțiile timpului liber în general, şi de la modalitățile de petrecere a timpului liber, care sunt expresie a personalității, a nivelului de instrucție şi educație, a mediului familial, a societății, exprimate prin valorile şi ofertele ei economice şi culturale. Personalitatea şi meniul familial sunt elemente ce conțin posibilități de diferențiere mai mari, în timp ce nivelul de instrucție, în cadrul eşantionului

cercetat, diferențiază mai puțin, deşi nu este lipsit de importanță faptul că subiecții erau elevi ai liceelor de diferite profiluri, ceea ce include atât unele deosebiri în profilul pregătirii şcolare, cât şi nivelul acesteia, ştiut fiind că, în unele licee, nivelul de pregătire era (şi este încă) superior nivelului din alte licee.

Referitor la funcțiile timpului liber, nu încape îndoială că şi elevii au nevoie de odihnă care să-i elibereze de oboseala muncii lor; pe de altă parte, datorită vârstei şi nivelului lor de instrucție, nu putem să nu ne întrebăm cât de amplă este latura de divertisment şi cât de consistente sunt activitățile cu efect asupra dezvoltării personalității, din timpul liber. Momentan, concluziile nu sunt decât parțiale şi pentru că nu avem posibilitatea să facem comparație cu alte segmente de populație, mai ales cu tineri.

Considerăm că recreerea şi divertismentul reprezintă nota dominantă în timpul liber, pentru cei mai mulți din elevii participanți la cercetare. Cauzele nu pot fi enunțate decât sub formă de ipoteze: solicitarea nervoasă a muncii lor, vârsta, educația în familie, oferta societății. Diferența dintre interesul pentru tot ceea ce înseamnă divertisment (ca de exemplu muzica uşoară, filme de aventuri ş.a.) şi ceea ce se finalizează pe planul îmbogățirii personalității este mare. Faptul că oferta societății nu îi ajută este exprimat şi de cei în cauză, care solicită, pentru timpul lor liber mai multe baze sportive, parcuri de distracții dar şi mai multe, în primul rând, biblioteci, săli de lectură şi cluburi unde să-şi valorifice aptitudinile tehnice, adică ceea ce poate contribui la manifestarea personalității fiecăruia, la polul opus consumului pasiv la care îi îndeamnă radioul, televiziunea şi cinematograful. Altfel, hrăniți mai ales de cultura de masă, prin tehnici de răspândire masivă care se adresează unui segment, fiecare, în lipsa unor suficiente mijloace (obiceiuri culturale pentru dezvoltarea personalității), se va comporta în această masă la fel cu ceilalți şi se va depersonaliza. Şi atunci când personalitatea va dori, totuşi, să se exprime o va face fie numai pe alte planuri (deci trunchiat), sau chiar în modalități nebenefice nici pentru individ, nici pentru societate.

Pentru aceşti tineri (subiecții pe care i-am investigat) se pune şi o problemă de transformări, care îi va afecta însă, mai ales pe ei, cei foarte tineri. Şi ar fi păcat ca această traversare să fie făcută cu o personalitate trunchiată sau cu indiferență culturală. Pentru aceasta ei trebuie ajutați cu oferte concrete din partea societății.

Tabele anexă

Tabelul anexă 1

Principalele variante de răspuns cu privire la "cele mai importante lucruri în viață"

6,2%	- condiții bune de locuit - familie fericită - a avea cât mai multe cărți - profesie interesantă - posibilitatea de a face călătorii
6,1%	- condiții bune de locuit - hrană îndestulătoare - familie fericită - profesie interesantă - posibilitatea de a face călătorii
4,3%	- condiții bune de locuit - îmbrăcăminte modernă - hrană îndestulătoare - mai multe prilejuri de distracții - familie fericită
3,6%	- condiții bune de locuit - mai multe prilejuri de distracții - familie fericită - profesie interesantă - posibilitatea de a face călătorii
3,6%	- condiții bune de locuit - îmbrăcăminte modernă - hrană îndestulătoare - familie fericită - profesie interesantă
3,6%	- condiții bune de locuit - îmbrăcăminte modernă - familie fericită - profesie interesantă - posibilitatea de a face călătorii

Tabelul anexă 2

Preferințe pentru diferite emisiuni radio

- în % față de totalul fiecărui rând -

Tipul de emisiuni ascultate	Frecvența de ascultare		
	Des	Rar	Niciodată
- informații, ştiri din actualitatea internă şi internațională	47,9	43,3	8,8
- muzică	86,1	11,7	2,2
- informații şi transmisii sportive	50,0	36,0	14,0
- teatru	20,9	54,4	24,7
- emisiuni ştiințifice	24,3	47,9	27,8
- alte emisiuni	25,5	16,7	57,8

Tabelul anexă 3

Preferințe pentru diferite emisiuni de televiziune

- în % față de totalul fiecărui rând -

Tipul de emisiuni vizionate	Frecvența de vizionare		
	Des	Rar	Niciodată
- ştiri din actualitatea internă şi internațională	58,7	34,7	6,6
- film	89,2	9,8	1,0
- teatru	49,5	41,4	9,1
- varietăți, muzică, umor	87,1	10,5	2,4
- desene animate	66,9	27,6	5,5
- concerte muzică simfonică, operă şi balet	13,6	41,5	44,9
- emisiuni sportive	64,8	29,4	5,8
- emisiuni de informare cultural-ştiințifică	72,6	21,3	6,1
- emisiuni pentru învățarea limbilor străine	30,6	54,8	14,6
- alte emisiuni	22,2	13,5	64,3

Tabelul anexă 4

Preferințele pentru diferite emisiuni radio
- în funcție de sexul persoanei intervievate -

- în % față de totalul fiecărui rând -

Tipul de emisiuni ascultate	Des		Rar		Niciodată	
	B	F	B	F	B	F
- informații, ştiri din actualitatea internă şi internațională	21,9	26,0	18,9	24,4	4,6	4,2
- muzică	37,0	49,1	6,4	5,4	1,9	0,2
- informații şi transmisii sportive	29,1	21,0	11,8	24,1	4,3	9,7
- teatru	4,6	16,4	25,6	28,6	15,1	9,7
- emisiuni ştiințifice	11,5	12,8	21,4	26,5	12,4	15,4

Tabelul anexă 5

Preferințele pentru diferite emisiuni de televiziune
- în funcție de sexul persoanei intervievate -

- în % față de totalul fiecărui rând -

Tipul de emisiuni vizionate	Des		Rar		Niciodată	
	B	F	B	F	B	F
- ştiri din actualitatea internă şi internațională	26,2	32,4	15,5	19,3	3,6	3,0
- film	39,8	49,5	4,8	4,9	0,7	0,3
- teatru	16,7	32,7	23,0	18,4	5,7	3,5
- varietăți, muzică, umor	38,7	48,4	5,6	4,9	1,0	1,4
- desene animate	28,7	38,3	13,6	13,9	3,0	2,5
- muzică simfonică, operă, balet	4,0	9,5	13,3	28,3	28,0	16,9
- emisiuni sportive	36,1	28,7	7,2	22,2	1,9	3,9
- emisiuni de informare cultural-ştiințifică	30,2	42,5	11,7	9,5	3,3	2,8
- emisiuni pentru învățarea limbilor străine	7,2	23,4	27,9	27,0	10,2	4,3

Tabelul anexă 6

Emisiunile radio audiate des
- în funcție de profesia părinților -

- în % față de totalul fiecărui rând -

	Tipul de emisiuni:				
	Informații, știri	**Muzică**	**Sport**	**Teatru**	**Emisiuni științifice**
Profesia tatălui					
- țăran	20,0	40,0	17,1	8,6	14,3
- muncitor	18,4	39,7	23,6	10,1	8,2
- funcționar	20,5	35,3	21,7	8,6	13,9
- intelectual	22,8	37,2	20,4	8,4	11,2
- altele	19,7	32,9	24,3	11,0	12,1
Profesia mamei					
- țăran	21,4	40,0	22,9	5,7	10,0
- muncitor	19,5	37,1	21,3	12,2	9,9
- funcționar	20,6	40,2	21,8	7,8	9,6
- intelectual	22,7	37,5	21,3	7,8	10,7
- altele	18,1	34,7	24,3	9,7	13,2

Tabelul anexă 7

Emisiunile radio vizionate des
- în funcție de profesia părinților -

- în % față de totalul fiecărui rând -

	Tipul de emisiuni:								
	Ştiri	**Filme**	**Teatru**	**Umor, muzică, varietăți**	**Desene animate**	**Muzică simfonică, operă, balet**	**Emisiuni sportive**	**Informare cultural-ştiinţifică**	**Pentru învățarea limbilor străine**
Profesia tatălui									
- țăran	5,6	16,9	9,9	16,9	18,3	2,8	8,5	14,1	7,0
- muncitor	10,6	17,0	10,0	16,9	13,1	1,6	12,3	13,4	5,1
- funcționar	9,5	16,4	9,5	16,7	13,2	2,8	12,3	12,7	6,9
- intelectual	12,1	16,5	8,5	15,9	11,8	3,2	11,9	14,2	5,9
- altele	10,3	16,8	10,3	16,0	12,8	2,2	13,6	12,2	5,7
Profesia mamei									
- țăran	8,1	15,4	10,1	17,4	14,0	4,0	12,8	13,4	4,8
- muncitor	10,7	16,9	10,0	16,9	12,9	1,6	12,2	13,8	5,0
- funcționar	10,7	17,1	9,6	16,4	11,9	2,9	12,5	12,5	6,4
- intelectual	11,5	16,6	8,5	16,0	12,4	2,9	11,7	14,7	6,2
- altele	11,3	16,7	9,9	16,0	12,7	2,5	13,2	13,1	4,6

Tabelul anexă 8

Preferințe pentru diferite genuri de muzică
- în funcție de sexul persoanei intervievate -

	Interes mare		Interes mediu		Lipsit de interes	
	B	**F**	**B**	**F**	**B**	**F**
- operă	1,5	7,7	27,1	49,3	71,4	43,0
- operetă	2,7	13,6	24,6	54,6	72,7	31,8
- muzică uşoară	68,6	87,2	24,5	8,8	6,9	4,0
- muzică simfonică	11,8	19,6	26,8	37,7	61,3	42,7
- muzică populară	7,9	10,4	39,2	38,9	52,9	50,7

Tabelul anexă 9

Genuri de muzică ascultate cu mare interes
- în funcție de profesia părinților -

	Genuri de muzică				
	Operă	**Operetă**	**Ușoară**	**Simfonică**	**Populară**
Profesia tatălui					
- țăran	-	27,8	50,0	-	22,2
- muncitor	3,3	6,1	69,0	8,9	12,7
- funcționar	3,7	10,3	72,0	9,3	4,7
- intelectual	5,9	7,1	63,5	18,5	5,0
- altele	-	11,8	73,8	10,5	3,9
Profesia mamei					
- țăran	-	-	65,0	10,0	25,0
- muncitor	3,9	7,8	69,8	8,2	10,3
- funcționar	3,4	8,4	66,5	12,8	8,9
- intelectual	5,2	6,5	64,9	18,0	5,4
- altele	3,7	10,3	69,2	13,1	3,7

Tabelul anexă 10

Obișnuința de a frecventa diverse instituții și programe culturale
- în funcție de sexul persoanei intervievate -

- în % față de totalul fiecărui rând -

	Sexul	**Frecventează**		
		Cel puțin o dată pe lună	**Ocazional**	**Niciodată**
- operă	B	2,0	30,3	67,7
	F	3,3	48,3	48,4
- operetă	B	1,2	25,7	73,1
	F	4,1	55,4	40,5
- concert muzică simfonică	B	6,6	23,4	70,0
	F	7,1	38,1	54,8
- concert muzică ușoară	B	26,6	56,1	17,2
	F	29,9	57,4	12,7
- concert muzică populară	B	7,1	30,0	62,8
	F	5,3	25,6	65,1
- cinematograf	B	62,6	32,8	4,6
	F	58,8	37,7	3,4
- muzee, expoziții	B	13,8	65,7	20,5
	F	14,3	73,7	12,0

Tabelul anexă 11

Preferințe pentru diferite genuri de filme
- în funcție de sexul persoanei intervievate -

- în % față de totalul fiecărui rând -

Genuri de filme	Sexul	Preferă		
		Mult	Puțin	Deloc
- istorice	B	38,7	49,0	12,3
	F	36,3	53,2	10,5
- polițiste, aventuri, western	B	88,9	8,9	2,2
	F	78,8	18,3	2,9
- comedii	B	91,1	7,1	1,8
	F	90,6	7,5	1,9
- de dragoste	B	53,0	36,5	10,5
	F	78,4	17,1	4,5
- cu probleme sociale	B	20,2	46,3	33,5
	F	22,4	52,0	25,6
- politice	B	19,0	37,2	43,8
	F	15,7	40,5	43,8

Tabelul anexă 12

Preferințe pentru diferite genuri de filme
- în funcție de profesia tatălui -

- în % față de totalul fiecărui rând -

Profesia tatălui/ Genuri de filme	Preferă		
	Mult	Puțin	Deloc
Țăran			
- istorice	13,3	60,0	26,7
- polițiste, aventuri, western	66,7	26,7	6,6
- comedii	100,0	-	-
- de dragoste	66,7	33,3	-
- cu probleme sociale	13,3	53,3	33,4
- politice	13,3	26,7	60,0
Muncitor			
- istorice	34,1	55,2	10,7
- polițiste, aventuri, western	87,2	9,7	3,1
- comedii	94,5	3,4	2,1
- de dragoste	74,2	17,9	7,9
- cu probleme sociale	16,6	53,4	30,0
- politice	11,7	38,3	50,0
Funcționar			
- istorice	32,0	59,0	9,0
- polițiste, aventuri, western	86,0	13,0	1,0
- comedii	89,0	8,0	3,0
- de dragoste	63,0	28,0	9,0
- cu probleme sociale	18,2	45,4	36,4
- politice	19,0	39,0	42,0
Intelectual			
- istorice	41,2	46,0	12,8
- polițiste, aventuri, western	80,4	17,2	2,4
- comedii	87,6	10,7	1,7
- de dragoste	64,6	28,6	6,8
- cu probleme sociale	26,2	47,5	26,3
- politice	21,5	39,7	38,8
Altele			
- istorice	42,4	51,5	6,1
- polițiste, aventuri, western	86,4	12,1	1,5
- comedii	95,5	4,5	-
- de dragoste	57,6	36,4	6,0
- cu probleme sociale	19,7	51,5	28,8
- politice	13,6	43,9	42,5

Tabelul anexă 13

Ajutorul dat părinților în funcție de profesia părinților şi sexul persoanei intervievate

	Ajută			Ajută pentru că			Ajută la			
	Dese-ori	Rar	Nicio-dată	I se cere	Este nevoie	Îi place	Cumpă-rături	Curăţe-nie, spă-lat etc.	Îngrijiri fraţi mai mici	Altele
Profesia tatălui										
- ţăran	66,7	33,3	-	11,4	60,0	28,6	-	42,8	28,6	28,6
- muncitor	75,2	24,5	0,3	9,0	69,2	21,8	46,4	48,0	1,4	4,2
- funcţionar	69,0	31,0	-	6,1	68,4	25,5	58,0	37,0	4,0	1,0
- intelectual	51,3	45,3	3,4	16,3	66,4	17,3	61,3	33,2	1,0	4,5
- altele	54,3	45,5	-	19,7	60,6	19,7	60,0	30,3	-	9,1
Profesia mamei										
- ţăran	80,0	20,0	-	7,1	67,9	25,0	27,6	37,9	20,7	13,8
- muncitor	75,5	24,5	-	8,6	67,0	24,4	47,2	48,9	1,3	2,6
- funcţionar	59,7	39,0	1,3	9,6	71,2	19,2	51,0	42,6	1,9	4,5
- intelectual	51,1	45,7	3,2	18,0	65,2	16,8	62,5	31,4	1,1	5,0
- altele	66,7	33,3	-	14,3	62,2	23,5	61,2	32,7	-	6,1
Sexul persoanei intervievate										
B	51,0	46,3	2,7	18,8	68,0	13,2	69,4	22,5	1,3	6,8
F	70,5	28,5	1,0	8,7	65,6	25,8	43,4	51,2	2,3	3,1

Tabelul anexă 14

Obişnuinţa de a lectura corelată cu frecvenţa de ascultare/vizionare şi a audiţiilor muzicale la magnetofon, casetofon şi pick-up

Ascultare/vizionare	În cursul săptămânii	Sâmbăta (sau) şi duminica	În cursul săptămânii, cât şi sâmbăta (sau) duminica	În vacanţă
Programe radio				
- în fiecare zi	10,2	8,8	36,0	45,0
- de câteva ori pe săptămână	7,5	13,0	38,4	41,1
- mai ales sâmbăta şi (sau) duminica	10,5	19,3	21,1	49,1
- mai rar	16,7	7,6	24,2	51,5
Muzică la magnetofon, casetofon, pick-up				
- în fiecare zi	11,3	10,3	40,0	38,4
- de câteva ori pe săptămână	10,9	12,6	32,4	44,1
- mai ales sâmbăta şi (sau) duminica	5,4	11,6	27,2	55,8
- mai rar	14,6	4,6	31,1	49,7
Programe de televiziune				
- în fiecare zi	9,2	11,3	36,8	42,7
- de câteva ori pe săptămână	9,2	4,3	36,2	50,0
- mai ales sâmbăta şi (sau) duminica	12,7	10,0	23,6	53,7
- mai rar	34,6	-	23,1	42,3

Tabelul anexă 15

Preferințele pentru lectură corelate cu obiceiul de a lectura

Citesc	Preferă		
	Mult	**Puțin**	**Deloc**
Ori de câte ori are timp liber			
- poezie	27,6	58,7	13,7
- proză (romane, nuvele, schițe)	81,1	14,5	3,7
- istorie	29,2	56,1	14,7
- artă	14,3	48,8	36,9
- științifico-fantastice	57,9	27,0	15,1
- tehnice	14,2	36,3	49,5
Uneori, întâmplător			
- poezie	12,7	56,1	31,2
- proză (romane, nuvele, schițe)	56,1	35,0	31,2
- istorie	23,6	54,1	22,3
- artă	7,6	34,4	58,0
- științifico-fantastice	63,1	25,5	11,4
- tehnice	22,9	35,0	42,1
Foarte rar			
- poezie	10,2	46,9	42,9
- proză (romane, nuvele, schițe)	32,7	49,0	18,3
- istorie	4,1	49,0	46,9
- artă	6,1	22,4	71,5
- științifico-fantastice	51,0	24,5	24,5
- tehnice	18,4	32,6	49,0

Tabelul anexă 16

Preferințele pentru lectură
- în funcție de sexul persoanei intervievate -

	Sexul	Preferă		
		Mult	Puțin	Deloc
- poezie	B	9,6	60,8	29,6
	F	36,0	54,8	9,2
- proză (romane, nuvele, schițe)	B	61,3	29,6	9,1
	F	85,7	11,8	2,4
- istorie	B	29,1	53,4	17,5
	F	24,8	57,0	18,2
- științifico-fantastice	B	70,9	18,2	10,9
	F	48,1	33,6	18,3
- tehnice	B	30,5	39,9	29,6
	F	3,7	32,6	63,7
- artă	B	7,6	41,6	50,8
	F	16,9	47,3	35,8

Tabelul anexă 17

Preferințele pentru lectură
- în funcție de profesia tatălui -

Profesia tatălui	Poezie			Proză			Istorie		
	Mult	Puțin	Deloc	Mult	Puțin	Deloc	Mult	Puțin	Deloc
- țăran	-	66,7	33,3	76,7	10,0	13,3	26,7	53,3	20,0
- muncitor	26,6	58,3	15,6	72,4	21,7	5,9	26,7	52,8	20,7
- funcționar	27,0	57,0	16,0	72,0	23,0	5,0	27,0	56,0	17,0
- intelectual	23,5	56,9	19,6	76,5	18,6	4,9	25,9	58,8	15,3
- altele	19,7	59,1	21,2	80,3	16,7	3,0	33,3	45,5	21,2

Profesia tatălui	Artă			Științifico-fantastică			Tehnică		
	Mult	Puțin	Deloc	Mult	Puțin	Deloc	Mult	Puțin	Deloc
- țăran	10,0	36,7	53,3	53,3	20,0	26,7	-	60,0	40,0
- muncitor	7,2	45,2	47,6	56,2	32,1	11,7	11,4	36,6	52,0
- funcționar	12,0	47,0	41,0	65,0	18,0	17,0	23,0	34,0	43,0
- intelectual	17,2	44,8	38,0	57,2	25,2	16,9	17,7	36,8	45,5
- altele	9,2	44,6	46,2	69,2	21,2	9,1	16,7	27,3	56,0

Tabelul anexă 18

Înzestrare cu bibliotecă

	Posedă			Nu posedă
	Numai una proprie	Numai a întregii familii	Atât proprie, cât și a întregii familii	
Profesia tatălui				
- țăran	20,0	53,3	20,0	6,7
- muncitor	14,1	47,6	33,0	5,2
- funcționar	8,0	51,0	40,0	1,0
- intelectual	3,2	36,9	60,0	-
- altele	4,5	36,4	59,1	-
Profesia mamei				
- țăran	13,3	40,0	30,0	16,7
- muncitor	17,2	45,5	33,0	4,3
- funcționar	3,1	53,5	42,1	1,3
- intelectual	3,5	34,6	61,9	-
- altele	6,0	45,5	46,6	2,0
Sexul persoanei intervievate				
	B	7,4	44,3	2,2
	F	7,8	40,4	2,0

INDEX DE AUTORI

ANDREOIU, Sofia 52; 54 ***(XIII)***
ANTOHI, Dorina 507; 522 ***(XIII)***
BĂLĂNESCU, Rodica 507; 516 ***(XIII)***
BOLOCAN, C. 433; 454 ***(XIII)***
CORDUNEANU, Carmen 507; 509 ***(XIII)***
DORU, Marcel 539; 541 ***(XIII)***
DULGHERU, Luoana 319; 350 ***(XIII)***
FEIER, Ioana 433; 480 ***(XIII)***
GÂDINCEANU, Romanița 52; 81; 83; 85 ***(XIII)***
GAVRILESCU, D. 433; 454 ***(XIII)***
GHEORGHE, Camelia 319; 321 ***(XIII)***
GRINDEA, Daniel 110; 139 ***(XIII)***
HALL, Amory 179 ***(XIII)***
HALMOS, Csaba 369; 393 ***(XIII)***
HOCEPIED, Christian 369; 371 ***(XIII)***
MARIN, Constantin 265 ***(XIII)***
MEYER, Mark 103 ***(XIII)***
MIRON, Mihaela 52; 87; 369; 413 ***(XIII)***
NICOLAE, Ștefan 433; 435 ***(XIII)***
NICOLAESCU, Teodor 3; 5 ***(XIII)***
PATACHI, R. 433; 454 ***(XIII)***
PLATT, Judith P. 120; 142 ***(XIII)***
POPPER, Andrew 147; 221 ***(XIII)***
REYNA, Ramon J. de 162; 173 ***(XIII)***
ROCSOREANU, Roxana 507; 528 ***(XIII)***
SAVA, Luminița 187; 196 ***(XIII)***
URSE, Laureana 539; 541 ***(XIII)***
VELCIU, Valeriu 319; 327 ***(XIII)***
ZORCA, C. 433; 454 ***(XIII)***