

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
“COSTIN C. KIRIȚESCU”

TEZAU

Volumul XLVI



Academia Română

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
"COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

1998

vol. XLVI



Centrul de Informare
și Documentare Economică
București, România

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

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

Culegere text: Mirela AGAPI, Carmen DIȚULESCU

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

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

ISBN 978-973-159-208-4

Apărut 2017

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI
ECONOMICE "COSTIN C. KIRIȚESCU"

TEZAUR

1998
vol. XLVI



ACADEMIA ROMÂNĂ

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

SUMAR volumul XLVI

STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 1/1998	1
<i>INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE ÎN ANUL 1997</i>	3
I. ACTIVITATEA DE CERCETARE	7
II. CONTRACTE DE CERCETARE, COLABORĂRI, STUDII OPERATIVE, ASISTENȚĂ DE SPECIALITATE	10
III. MANIFESTĂRI ȘTIINȚIFICE	12
IV. RELAȚII INTERNAȚIONALE ÎN DOMENIUL CERCETĂRII ECONOMICE	14
V. ACTIVITATEA PUBLICISTICĂ ȘI EDITORIALĂ	15
VI. ACTIVITATEA DE DOCTORAT ȘI PERFECTIONARE PROFESIONALĂ	17
 STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 2/1997	 41
<i>COMPORTAMENTUL ECONOMIC ÎN GÂNDIREA ECONOMICĂ DIN SECOLELE XV-XVIII (SINTEZĂ)</i>	43
INTRODUCERE	47
Capitolul 1. CADRUL NAȚIONAL	48
Capitolul 2. RETROSPECTIVĂ ISTORICĂ	51
2.1 Mercantiliștii	51
2.2. Fiziocrații	53
2.3. Școala clasică	56
BIBLIOGRAFIE	76

STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 3-4/1998 77**OPORTUNITĂȚI DE RESTRUCTURARE A INDUSTRIEI ZAHĂRULUI ROMÂNESC - STUDII DE CAZ -** 79

1. PIAȚA ZAHĂRULUI PE PLAN NAȚIONAL ȘI INTERNAȚIONAL	83
1.1. Problematika complexă actuală din industria zahărului	83
1.2. Câteva aspecte comparative cu industria zahărului din țările europene	85
1.3. Rezultatele obținute de societățile comerciale în campania 1996-1997.....	87
2. STUDIILE DE CAZ	90
2.1. Societatea comercială Fabrica de zahăr Bod SA, județul Brașov.....	90
2.2. Societatea Comercială Zalec SA Lechința, județul Bistrița-Năsăud	96
2.3. Societatea comercială Zahărul S.A. Sascut, județul Bacău.....	106
2.4. Societatea Comercială Pyretus SA Fălciu, județul Vaslui.....	112
2.5. Societatea Comercială Zahărul SA Liești, județul Galați	117
2.6. Societatea Comercială Zahărul SA Oradea, județul Bihor.....	125
2.7. Societatea Comercială Zamur SA Tg.Mureș, județul Mureș.....	131
2.8. Societatea Comercială Beta SA Țândărei, județul Ialomița	142
2.9. Societatea Comercială Danubiana SA Roman, județul Neamț.....	152
BIBLIOGRAFIE	160

STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 5-6-7/1998 161**MODIFICĂRI STRUCTURALE ALE INDUSTRIEI DE PRELUCRARE PRIMARĂ ÎN PERSPECTIVA INTEGRĂRII ÎN U.E.** 163**INTRODUCERE** 167**Capitolul 1 – PROBLEME ALE AJUSTĂRIILOR STRUCTURALE DIN INDUSTRIILE DE PRELUCRARE PRIMARĂ** 168

1.1. Obiectivele politicilor de ajustare structurală în industriile de prelucrare primară	168
1.2. Delimitări economice și tehnologice ale industriilor de prelucrare primară	169

1.3. Criterii și indicatori de evaluare a modificărilor structurale în industriile de prelucrare primară	183
Capitolul 2 – MODIFICĂRI STRUCTURALE ÎN INDUSTRII DE PRELUCRARE PRIMARĂ	188
2.1. Rafinarea țițeiului	188
2.1.1. Tendințe în U.E. și în alte țări în industria de rafinare	189
2.2. Industria siderurgică	207
2.3. Industria metalurgică a metalelor neferoase.....	221
2.4. Industria cimentului și a materialelor de construcții	249
2.5. Industrii de prelucrare primară a unor resurse regenerabile.....	262
2.6. Reciclarea deșeurilor și a materialelor re folosibile (MR)	288
2.7. Industria de producere a energiei electrice și termice	299
Capitolul 3 - CONSIDERAȚII PRIVIND INFLUENȚA MODIFICĂRILOR STRUCTURALE DIN INDUSTRIILE DE PRELUCRARE PRIMARĂ ASUPRA COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR INDUSTRIALE	314
STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 8-9/1998	325
<i>GÂNDIREA ECONOMICĂ DIN SECOLELE XIX – XX DESPRE COMPORTAMENTUL ECONOMIC (SINTEZĂ).....</i>	<i>327</i>
INTRODUCERE	331
1. MOBILUL ACTIVITĂȚII ANTREPRENORIALE ȘI MIJLOCUL PE REALIZARE	332
2. COMPORTAMENTUL RAȚIONAL	355
3. COMPORTAMENTUL DE PRODUCȚIE	356
4. COMPORTAMENTUL DE REPARTIȚIE (DISTRIBUȚIE)	362
5. COMPORTAMENTUL DE SCHIMB	371
5.1. Comportamentul de schimb intern	371
5.2. Comportamentul de schimb extern	373
6. COMPORTAMENTUL DE CONSUM	382
7. COMPORTAMENTUL DE ACUMULARE, ECONOMISIRE ȘI INVESTIȚIE.....	389

8. COMPORTAMENTUL ÎN DOMENIUL OCUPĂRII	395
9. COMPORTAMENTUL ECONOMIC ȘI ROLUL STATULUI	398
BIBLIOGRAFIE	406

STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 10-11/1998..... 407

ASPECTE TEORETICE ALE ARMONIZĂRII POLITICII MONETARE A ROMÂNIEI CU POLITICA MONETARĂ A UNIUNII EUROPENE..... 409

Capitolul 1. EVOLUTIA UNIUNII ECONOMICE ȘI MONETARE ȘI PERSPECTIVELE ADERĂRII LA UNIUNEA EUROPEANĂ.....413

- 1.1. Uniunea Monetară Europeană, politica monetară și fiscal-bugetară în statele membre ale Uniunii Europene413
- 1.2. Impactul Uniunii Monetare Europene asupra perspectivelor aderării țărilor candidate la Uniunea Europeană422

Capitolul 2. ADAPTAREA POLITICII MONETARE NAȚIONALE LA CERINȚELE POLITICII MONETARE A UNIUNII MONETARE EUROPENE.....434

- 2.1. Sistemul European al Băncilor Centrale Europene și constituirea Băncii Centrale Europene437
- 2.2. Obiective și responsabilități438

Capitolul 3. ARMONIZAREA REGLEMENTĂRII/ DEREGLEMENTĂRII BANCARE NAȚIONALE CU SISTEMUL EUROPEAN.....444

- 3.1. Aspecte generale ale reglementării/dereglementării bancare444
- 3.2. Reglementarea/dereglementarea în spațiul bancar și financiar european actual.....446
- 3.3. Fenomenele reglementării/dereglementării în câteva țări membre ale Uniunii Europene.....453
- 3.4. Necesitatea armonizării reglementărilor bancare în țara noastră459

Capitolul 4. COSTURILE UNEI MONEDE COMUNE.....465

- 4.1. Beneficiile unei monede comune465
- 4.2. Sporirea bunăstării în condiții mai puțin incerte468
- 4.3. Incertitudinea ratei de schimb și mecanismul formării prețului471
- 4.4. Concluzii473

Capitolul 5. CANALE DE TRANSMITERE A POLITICII MONETARE.....	474
5.1. Canalele tradiționale ale ratei dobânzii	474
5.2. Canalele prețurilor altor active	476
5.3. Canalul ratei de schimb valutar	476
5.4. Canalul cursurilor acțiunilor	477
5.5. Canalele prețurilor locuințelor și terenurilor	478
5.6. Canalul creditului	478
5.7. Canalul creditului bancar	479
5.8. Canalul bilanțurilor	480
5.9. Efectele asupra patrimoniului menajelor.....	482
5.10. Crizele financiare	484
5.11. Evaluare generală.....	485
5.12. Concluzii utile pentru elaborarea politicii monetare a băncii centrale.....	486
Capitolul 6. ASPECTE TEORETICE ȘI PRACTICE ALE ARMONIZĂRII STATISTICII MONETARE LA NIVELUL UNIUNII EUROPENE	488
6.1. Prevederile Tratatului de la Maastricht și realizările obținute până în prezent.....	488
6.2. Aspecte metodologice ale statisticii monetare, bancare și financiare.....	490
6.3. Statistica agregatelor nemonetare și statistica creditului	492
6.4. Emiterea banilor.....	493
6.5. Statistica agregatelor monetare în Uniunea Monetară Europeană.....	493
6.6. Statistica creditului.....	496
6.7. Creditul acordat de banca centrală	496
6.8. Sistemul conturilor naționale și dezvoltări recente ale contabilității naționale	497
6.9. Orientări ale cercetării franceze în domeniul contabilității naționale.....	498
BIBLIOGRAFIE	500

STUDII ȘI CERCETĂRI ECONOMICE NR. 12/1998	503
<i>PATRONUL ÎNTREPRINDERII MICI ȘI MIJLOCII</i> <i>- INVESTITOR ȘI MANAGER</i>	505
INTRODUCERE	509
Capitolul I - ROLUL ÎNTREPRINZĂTORULUI ÎN CREAREA FIRMEI	510
Capitolul II - ÎNTREPRINZĂTORUL CREATOR DE PIAȚĂ	517
Capitolul III - STABILIREA ALGORITMULUI DE MATERIALIZARE A IDEILOR DE AFACERI.....	537
Capitolul IV - DUALISMUL PATRONULUI-MANAGER ÎN FUNȚIONAREA IMM.....	551
Capitolul V - SCHIȚĂ DE PROGRAM NAȚIONAL PENTRU SPRIJINIREA DEZVOLTĂRII IMM ROMÂNEȘTI ȘI INTEGRAREA LOR EUROPEANĂ.....	570
A. Interferențe între interesele patronului și cele ale statului	570
B. Contribuția patronului-manager la internaționalizarea afacerilor(integrarea europeană a IMM)	572
C. Elaborarea unei schițe de program național de sprijin pentru dezvoltarea IMM și integrarea lor europeană	574
BIBLIOGRAFIE	578
INDEX DE AUTORI	579



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 1/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

**ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE CERCETĂRI ECONOMICE
ÎN ANUL 1997**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Deschidem seria din acest an a Studiilor și Cercetărilor Economice cu sinteza activității Institutului Național de Cercetări Economice din anul 1997. Lucrarea are ca sursă de informație Raportul anual al institutului pe anul care a trecut, raport aprobat de Consiliul științific și prezentat Secției de Științe Economice, Juridice și Sociologie a Academiei Române. Deși păstrează, în general structura respectivului raport, în volumul de față au fost eliminate, din rațiuni strict editoriale, o serie de anexe (Anexa 4 – Comunicări și referate la manifestări științifice organizate de INCE institute componente și alte instituții din țară; Anexa 5 – Deplasări efectuate în străinătate; Anexa 8 – Situația privind deplasările în străinătate ale cercetătorilor INCE în 1997; Anexa 7 – Activitatea publicistică), anexe care pot fi consultate de cei interesați la secretariatul științific al INCE (VIF).

CUPRINS

I. ACTIVITATEA DE CERCETARE	7
II. CONTRACTE DE CERCETARE, COLABORĂRI, STUDII OPERATIVE, ASISTENTĂ DE SPECIALITATE.....	10
III. MANIFESTĂRI ȘTIINȚIFICE.....	12
IV. RELAȚII INTERNAȚIONALE IN DOMENIUL CERCETĂRII ECONOMICE	14
V. ACTIVITATEA PUBLICISTICĂ ȘI EDITORIALĂ.....	15
VI. ACTIVITATEA DE DOCTORAT ȘI PERFECȚIONARE PROFESIONALĂ.....	17

Activitatea institutelor desfășurate de INCE și unitățile sale componente în anul 1997 s-a axat pe următoarele direcții principale: a) elaborarea lucrărilor de cercetare științifică la proiectele cuprinse în programele aprobate de Academia Română; b) elaborarea unor lucrări angajate de institute sau cercetători în afara planului de cercetare; c) valorificarea rezultatelor cercetărilor, în principal, prin organizarea și participarea cu comunicări la manifestări științifice și prin publicare.

În cele ce urmează se prezintă principalele direcții și rezultate ale activității desfășurate în institute, cu referire la temele cuprinse în plan, la activitatea de cercetare efectuată în afara planului, la valorificarea rezultatelor, pregătirea profesională prin doctorat, la alte aspecte semnificative.

I. ACTIVITATEA DE CERCETARE

Activitatea de cercetare științifică a INCE și institutelor componente desfășurată în anul 1997 se încadrează în prevederile prioritare ale cercetării economice până în anul 2000, aprobate de secția de specialitate și incluse în planul Academiei Române. Ea este axată preponderent pe problematica reformei în România în perspectiva integrării în Uniunea Europeană în strânsă legătură cu orientările contemporane ale teoriei și practicii economice pe plan mondial. Tematica de cercetare a fost structurată în patru programe prioritare care cuprind 51 proiecte cu 119 teme. Au fost luate de asemenea în studiu alte 15 proiecte specializate care cuprind 25 teme.

A. Programe prioritare

Programele prioritare de cercetare abordează subiecte de interes teoretic și practic major pentru perioada actuală și constituie o preocupare continuă a institutului, începând cu anul 1990.

1. Reforma și integrarea europeană. Este cel mai important program de cercetare al institutului. El cuprinde 33 proiecte de cercetare cu 67 teme, la realizarea lui participând cea mai mare parte a potențialului de cercetare.

Problematica abordată este în concordanță cu solicitările conducerii Academiei Române și se referă la contribuția pe care cercetarea economică trebuie să o aibă în plan teoretic și practic, la cunoașterea specificului tranziției în România, a fenomenelor economice și sociale, pentru a oferi elemente de fundamentare a orientărilor și deciziilor vizând reforma în complexitatea ei și, deopotrivă, satisfacerea exigențelor procesului de integrare europeană pe baza convergenței, și compatibilității în domeniile legislative, ale mecanismelor economico-financiare, ale parteneriatului instituțional etc. Proiectele și temele de

cercetare cuprinse în acest program abordează o gamă largă de subiecte. Între ele amintim pe cele referitoare la: a) evaluarea dinamicii și rezultatelor obținute la nivel macroeconomic și sectorial (de ramură sau funcțional) ca urmare a reformelor aplicate, inclusiv aspectele privind formarea și funcționarea piețelor, competitivitatea etc.; b) comparații privind stadiul și progresul reformelor, politicile promovate în diferite domenii sau segmente ale sistemului economic; c) probleme legate de armonizarea politicilor în vederea alinierii la standardele europene; d) implicație economice ale aderării la Uniunea Europeană.

2. Integrarea economică a României și Republicii Moldova. Programul cuprinde proiecte a căror tematică acoperă subiecte de interes major pentru fundamentarea măsurilor de reformă în cele două țări, pentru armonizarea unor politici, inclusiv din perspectiva cerințelor integrării europene: analize comparative privind nivelul de dezvoltare și mersul reformelor cooperarea bilaterală în anumite domenii și cooperarea transfrontalieră etc.

2. Modelarea economiei naționale. Acest program care conține șapte proiecte continuă o cercetare cu rezultate deosebite obținute în anii anteriori. El are, ca principal obiectiv, dezvoltarea macromodelului economiei naționale în direcția perfecționărilor metodologice, precum și utilizarea acestuia în analiza unor scenarii de evoluție a unor fenomene sau segmente din economie.

4. Calitatea vieții și politica socială. Programul este structurat în patru proiecte cu 36 teme de cercetare și acoperă o gamă largă de subiecte din sfera calității vieții și a politicilor sociale în România în perioada de tranziție. Studiile urmăresc, în principal, să ofere o diagnoză a nivelului de trai și a calității vieții pentru diferite categorii sau segmente ale populației, evaluări ale unor programe și/sau politici sociale, elemente de fundamentare din perspectiva socială a strategiei de aliniere la standardele europene.

B. Programe de cercetare specializate

În această grupă sunt incluse 15 proiecte cu 25 teme menite să studieze alte aspecte economice și sociale de interes pentru cercetarea economică fundamentală. Între acestea menționăm pe cele care vizează: valorificarea operelor unor economiști români (Nicholas Georgescu-Roegen, Gheorghe Zane, Ion Ghica), abordarea unor aspecte speciale ale teoriei economice, relațiilor economice internaționale în anumite zone ale lumii; estimarea unor indicatori economici pe perioade istorice lungi; fenomene, procese, comportamente demografice și consecințele lor; sistemul informațional și dezvoltarea bazei de date pentru cercetarea economică.

Pentru toate proiectele și temele cuprinse în programul de cercetare din acest an, Consiliile științifice ale institutelor și colectivele de cercetare au luat în dezbateră tematica propusă și au urmărit orientarea cercetărilor spre cele mai semnificative aspecte. S-a procedat, de asemenea, la individualizarea sarcinilor de cercetare. Pentru lucrările înscrise în plan au fost parcurse toate fazele cercetării: documentare, culegerea și prelucrarea datelor statistice și a

altor informații necesare elaborării lucrărilor, redactare, avizare. S-au efectuat unele cercetări de teren și anchete. Pentru ternele care, conform graficelor, aveau termene parțiale sau finale în acest an au fost elaborate sau definitivare circa 140 studii (Anexa 1). Între acestea amintim: Macromodelul economiei românești în tranziție (ediția a II-a); studiile privind transformările economice și sociale în România în perioada de tranziție: analize comparative și evaluări legate de integrarea României în structurile europene; studiile axate pe analiza unor fenomene și procese din economia mondială cu impact asupra economiei României, a unor evoluții sectoriale la nivel de ramură și subramură, inclusiv a tendințelor pe termen scurt și lung. Menționăm de asemenea studii referitoare la: reconfigurarea structurală a industriei, investiții străine, dezvoltarea infrastructurii, modificarea mecanismelor de finanțare, utilizarea resurselor bugetare, calitatea vieții, politici sociale, evoluții demografice etc.

Este de menționat că în cazul unui număr important de proiecte și teme cuprinse în programele de cercetare, în special în cele referitoare la reforma economică și integrarea europeană, cercetările s-au efectuat în forme instituționalizate de cooperare la nivel național (împreună cu Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare, de exemplu) sau internațional cu organisme guvernamentale (Departamentul Agriculturii, SUA) și internaționale (Banca Mondială, Comisia Economică a Uniunii Europene, UNICEF, în cadrul programelor PHARE etc.).

O mare parte din rapoartele de cercetare sau studiile elaborate în anul 1997 au fost avizate de consiliile științifice și valorificate prin publicare, prin prezentare de comunicări la manifestări științifice sau au fost înaintate unor instituții interesate, potențiali beneficiari.

În cadrul programului privind valorificarea gândirii economice contemporane în 1997 s-a realizat: editarea volumelor II și V din opera savantului N. Georgescu-Roegen, pregătirea pentru tipar a vol. III (statistică matematică); traducerea și pregătirea pentru controlul științific a vol. IV Analitical Economics. A fost editat volumul: Gheorghe Zane. Memorii 1934-1974 și se află pregătită pentru tipar ediția critică: Ion Ghica – Scrieri economice.

II. CONTRACTE DE CERCETARE, COLABORĂRI, STUDII OPERATIVE, ASISTENȚĂ DE SPECIALITATE

În această perioadă s-a acordat o atenție deosebită activității de cercetare pe baze contractuale, elaborării unor lucrări pentru instituții și organisme din țară și străinătate, pentru ministere, bănci, organisme de sinteză și societăți comerciale. Astfel, s-au elaborat studii în cadrul unor contracte deja încheiate cu parteneri din țară și din străinătate, în special, cu organisme ale ONU (PNUD, UNICEF), ale U.E. (Consiliul Europei) și cu Banca Mondială. În acest context menționăm elaborarea a circa 70 de lucrări, sau studii importante (Anexa 2), între cele mai semnificative lucrări elaborate în colaborare cu sau pentru parteneri externi amintim: Raportul național al dezvoltării umane • ediția 1997 (la solicitarea reprezentanței PNUD; coordonat de prof. dr. Constantin Ionete și cu aportul unui număr important de cercetători din IEN și ICCV; România orizont 2020 – capitolele: Economie (coordonat de prof. dr. Constantin Ionete) și Demografie (coordonat acad. Vladimir Trebici); programul INCO-COPERNICUS (cercetători IEN), programul ONU-LINK și un contract bilateral România-Grecia (cercetători IEM); două proiecte pentru UNICEF și Consiliul Europei elaborate de către prof. dr. Cătălin Zamfir, alte proiecte de cercetare din cadrul programelor PHARE-ACE, TEMPUS sau ale Băncii Mondiale (programul ASAL de exemplu, care a avut un important suport științific din partea cercetătorilor IEA).

Un semn de apreciere a competenței științifice îi constituie solicitarea IEM de a face parte, prin cercetătorii săi, din Consiliul Consultativ de pe lângă Președinția României, în scopul elaborării unor studii care să fundamenteze orientarea spre exterior a economiei românești. O mențiune aparte trebuie făcută în legătură cu lucrările elaborate ca urmare a obținerii – pe baze competitive – de către echipe de cercetare, a unor granturi finanțate de Academia Română și M.C.T.

Au fost elaborate și recepționate 10 lucrări în acest sistem, în special de către echipe din IEN și IEI, pe baza cărora institutele și-au completat resursele de finanțare.

Sunt relevante de asemenea și preocupările unor institute pentru elaborarea de lucrări pe bază de contract cu parteneri interni (societăți comerciale, în special), menite să contribuie la creșterea resurselor de finanțare extrabugetară.

Institutele din componența INCE, îndeosebi IEM, IFPPV au acordat, consultanță și asistență de specialitate unor ministere economice prin furnizarea unor serii de indicatori, de informații de piață, studii operative, documentare etc.

Cercetători valoroși din toate institutele desfășoară o activitate didactică, iar în institute se acordă consultanță studenților pentru pregătirea lucrărilor de diplomă. S-a manifestat de asemenea interes din partea redacțiilor economice, ale unor posturi de televiziune și radio de a invita la mese rotunde specialiști din institutele INCE.

Lucrările și studiile elaborate de echipele de cercetare conțin numeroase contribuții pe multiple planuri. Între cele mai valoroase și reprezentative lucrări recomandate de conducerile institutelor menționăm: Raportul național al dezvoltării umane România 1997 (INCC, IEN, ICCV, CIDE); Piața muncii în perspectiva integrării în Uniunea Europeană (IEN); Efectele investițiilor străine directe asupra economiilor țărilor gazdă (IEM); Cererea agregată a sistemului agroalimentar în România – metode de măsurare și tendințe (IEA); Scenarii de evoluție a structurilor macroeconomice. Implicații asupra orizontului temporal al integrării europene (IPE); Analiza posibilităților de adaptare a politicilor de repartiții, venituri și prețuri la cerințele integrării României în Uniunea Europeană (IFPPV) Pentru o societate centrată pe copil (ICCV); publicația: Populație și Societate (CCD).

III. MANIFESTĂRI ȘTIINȚIFICE

În anul 1997, cercetătorii din institute au avut o bogată și prestigioasă contribuție la manifestările și întâlnirile cu caracter științific organizate în străinătate și în țară, la dezbaterile în cadrul colectivelor institutelor a unor subiecte de interes major pentru teoria și practica economică.

Astfel, în străinătate s-au consemnat 35 de participări cu comunicări științifice (Anexa 3). Prezența în străinătate a cercetătorilor a fost prilejuită în principal de implicarea acestora la elaborarea unor proiecte de cercetare cu caracter internațional. Deplasările efectuate în acest scop au fost susținute financiar în totalitate de organizatori. Din cauza lipsei resurselor alocate Academiei Române și respectiv institutelor nu a fost posibilă *onorarea* de către cercetători a unor invitații primite în legătură cu participarea și la alte manifestări științifice internaționale. Această situație restricționează contactul cercetătorilor români cu cercuri științifice din străinătate, în general activității de cercetare.

Cercetătorii din INCE și institutele componente au participat la un număr de 35 de manifestări științifice organizate în țară, la care opt dintre acestea INCE sau institute componente fiind organizator sau coorganizator. În acest cadru au fost prezentate circa 140 rapoarte și comunicări (Anexa 4).

Între manifestările semnificative pentru activitatea institutului menționăm:

- a) Seminariile organizate de INCE împreună cu reprezentanța PNUD în România (7 februarie și 21 martie) pe subiectele tratate în Raportul național al dezvoltării umane, ediția 1997. La aceste seminarii de anvergură au fost prezentate rapoarte elaborate de către responsabili capitolului lucrării, la dezbateri participând un număr însemnat de autori, colaboratori, consultanți din institutele INCE, din Comisia Națională pentru Statistică, din ministere;
- b) Simpozionul cu tema: dezvoltare durabilă și politici de combatere a sărăciei (5-6 iunie), organizat de ICCV și susținut financiar de PNUD, la care au participat numeroși cercetători, reprezentanți ai unor organisme internaționale (PNUD, UNICEF, Banca Mondială), ai CNS, organizații sindicale, instituții de învățământ superior, ziariști;
- c) Sesiunea științifică organizată de IEA cu tema. Agricultura României în context național și internațional, la care au fost susținute 36 comunicări elaborate de cercetători din IEA și alte institute ale INCE;
- d) Simpozionul științific cu tema: România și Republica Moldova la răscrucea tranziției. Dileme și priorități strategice, care a avut loc în zilele de 30 septembrie și 1 octombrie; 1997, la care cercetătorii din institutele INCE au prezentat peste 20 comunicări, e) simpozionul național organizat de IFPPV cu tema: Procese financiar-monetare ale

tranziției (9-11 decembrie 1997) în program fiind înscrise 25 de comunicări ale cercetătorilor din institutele INCE. De asemenea, cercetătorii din institute au participat cu comunicări, referate sau alte contribuții la sesiuni științifice și seminarii organizate de alte instituții.

IV. RELAȚII INTERNAȚIONALE IN DOMENIUL CERCETĂRII ECONOMICE

La începutul acestui an au fost analizate și aprobate de către secția de specialitate a Academiei Române propunerile privind programele individuale de schimburi inter-academice. Din păcate, din lipsa resurselor financiare, a fost aprobat un număr restrâns din propunerile pentru schimburi interacademice și aceasta cu condiția cu cercetătorii să suporte cheltuielile pentru transportul internațional. Deplasările efectuate în străinătate au fost prilejuite în exclusivitate de participarea la simpozioane, conferințe sau seminarii ocazionate de elaborarea unor proiecte comune de cercetare sau de burse finanțate prin programele PHARE, TEMPUS etc. S-a realizat o singură deplasare pe bază de schimb interacademic (restanță din anul precedent). Deplasările în străinătate în scopuri științifice, în număr de 77, au totalizat un număr de 1797 zile-om. Pondere cea mai mare (68%) în numărul total de zile-om deplasare o dețin stagiile pentru burse de cercetare și documentare, finanțate de țările care au formulat invitații în acest sens. Participarea la manifestări științifice a însumat 420 zile-om (23%). Țările în care s-a realizat cel mai mare număr de zile-om deplasare sunt, în ordine: Marea Britanie, Franța, SUA, Belgia, Italia.

Directorul general al INCE, prof. dr. Constantin Ionete, în calitate de coordonator național al programului ACE-PHARE desfășoară o bogată activitate legată de extinderea colaborării științifice în domeniul economic, pe baze competitive în special prin realizarea unor proiecte de cercetare în echipe multinaționale.

Pe linia colaborării științifice externe, în INCE și institute componente au fost primiți în această perioadă oaspeți străini. Au avut loc întâlniri cu echipe de experți de la firme de specialitate în evaluarea riscului de țară, de la OCDE, precum și cu experți și consultanți ai Băncii Mondiale, cu alți specialiști.

O expresie a preocupărilor pentru extinderea și întărirea relațiilor externe este efectuarea de către CIDE a schimbului de publicații cu Documentation Française de unde se asigură revista Problèmes économiques, cu Academia din Chișinău, cu Institutul de Economie al R. Moldova și cu alte institute științifice din străinătate. Pe aceeași linie se înscrie și activitatea desfășurată de Centrul de Studii și Documentare România-Luxemburg.

V. ACTIVITATEA PUBLICISTICĂ ȘI EDITORIALĂ

În anul 1997 la nivelul institutelor, colectivelor de cercetare și al cercetătorilor s-a manifestat o preocupare deosebită pentru valorificarea prin publicare a studiilor elaborate și pentru difuzarea acestora. Anexa 5 cuprinde lista studiilor apărute în volume editoriale, în seriile realizate de CIDE. În revistele proprii ale institutelor și alte publicații semnificative.

Semnalăm în primul rând, numărul mare de lucrări pentru publicarea studiilor în volume editoriale. În 1997 a apărut un număr important de volume – 30 (din care patru în străinătate – Germania, Anglia, Federația Rusă, Bulgaria) la care cercetători din ÎNCE și institutele componente sunt autori sau coautori. Subliniem, de asemenea, faptul că literatura străină face referiri la lucrări valoroase elaborate de economiști români. Astfel, prestigioasa publicație americană *Journal of Economic Literature* vol. 35, nr. 2, 1997, prezintă elogios lucrarea acad. Emilian Dobrescu, "Macromodels of the Romaniaa Transition Economy".

În efortul susținut pentru publicarea și difuzarea rezultatelor cercetătorilor din institute se remarcă rolul editurii Expert (director Valeriu Ioan-Franc), în care au fost publicate nouă volume semnate de cercetători sau colective din INCE. Între acestea semnalăm apariția vol. V din seria *Opere Complete* a savantului N. Georgescu-Roegen, *Legea entropiei și procesul economic* (coordonare generală dr. Aurel Iancu); *Raportul național al dezvoltării umane* – în limba română și limba engleză (coordonator prof. dr. Constantin Ionete); *Marketing și cultură* (autori Maria Moldoveanu și Valeriu Ioan-Franc); *Economie, politică și interesul național* (autor Mircea Ciumara); *Agricultural demand, supply and prices during 1990-1995* (coordonator Dinu Gavrilescu); *Agricultura României – tendințe pe termen mediu și lung* (autori Dumitru Dumitru, Lucian Ionescu, Marin Popescu, Filon Toderoiu); *Tineretul deceniului unu. Provocările anilor '90* (coordonator Ioan Mărginean), *Conjunctura economiei mondiale: 1996* (colectiv IEM); *Afacerile: Mică enciclopedie* (autori: Emilian M. Dobrescu, Valeriu Ioan-Franc); *Gheorghe Zane "Memorii" 1934-1974* sub îngrijirea Alexandru Bârlădeanu și Daniela Poenaru. La aceeași editură se află pregătite pentru tipar sau sunt în pregătire pentru control științific alte patru volume din opera lui Nicholas Georgescu-Roegen și volumul: *Ion Ghica – Scrieri economice, Memorii*.

Dintre publicațiile deja binecunoscute ale CIDE, prin care se valorifică mare parte din studiile elaborate de cercetătorii INCE și institutele componente, amintim apariția în seria: *Probleme economice* a 47 numere; în seria: *Studii și cercetări economice*, 12 numere. S-au realizat 6 numere din seria *Anale INCE*

și 12 numere din seria Romanian Economic Research Observer destinată schimbului cu străinătatea. A continuat publicarea seriei Biblioteca Demografică coordonată de CCD din care au apărut două numere și au apărut șase numere ale unei noi publicații "Populație și societate" realizată de CCD în colaborare cu Institutul Național de Studii Demografice – Franța.

Remarcăm, de asemenea, continuarea preocupărilor la nivelul unor institute pentru realizarea propriilor publicații: Revista Română de Economie (IEN), Revista Calitatea Vieții (ICCV), Buletin financiar (IFPPV) în care sunt valorificate studii elaborate, în principal, de cercetătorii din institutele respective. La acestea se adaugă colecțiile proprii de buletine ale IEM în care au apărut 120 numere din colecția: piața internațională, 245 buletine zilnice de prețuri, 24 numere din seria, posibilități de export și a fost reluată publicarea – după o întrerupere de mai mulți ani – a seriei caiet valutar. Un număr însemnat de studii (peste 300) au apărut în reviste și periodice de specialitate, cele mai multe dintre acestea fiind în paginile publicațiilor, Tribuna Economică, Adevărul Economic, Economistul.

Menționăm, de asemenea, pe lângă contribuțiile la realizarea de volume editoriale, preocuparea pentru publicarea de studii în reviste din străinătate precum și în publicații editate în România în limbi de circulație internațională: Romanian Economic Review, Rome referate, conform planului de pregătire. O serie de cercetători tineri din institutele INCE se află la studii în străinătate urmând stagii postuniversitare sau doctorale. Aceștia au câștigat concursurile organizate și susținute financiar de diferite organisme sau instituții internaționale, universități etc.

VI. ACTIVITATEA DE DOCTORAT ȘI PERFECTIONARE PROFESIONALĂ

Și în acest an a continuat activitatea de pregătire prin doctorat. În INCE sunt 20 de conducători științifici care desfășoară o bogată activitate de îndrumare și coordonare a doctoranzilor pe întreaga perioadă de pregătire. Sunt înmatriculați 175 de doctoranzi, din care 36 în octombrie 1997, în urma colocviului de admitere. În faza de susținere a tezei se află 90 doctoranzi. În anul 1977 și-au susținut teza de doctorat și sunt depuse pentru susținere trei lucrări. Au fost susținută un număr important de examene și de referate, conform planului de pregătire. O serie de cercetători tineri din institutele INCE ce află la studii în străinătate, urmând stagii postuniversitare sau doctorale. Aceștia au câștigat concursurile organizate și susținute financiar de diferite organisme sau instituții internaționale, universități etc.

Procesul de pregătire profesională se desfășoară și în alte formule specifice cercetării. Continuă seminarul de modelare economică condus de domnul academician Emilian Dobrescu la care participă cercetători din mai multe institute. Seminarii pe subiecte actuale și de interes științific și practic se desfășoară în toate institutele, unele dintre acestea fiind organizate sub patronajul sau cu concursul unor specialiști din străinătate. Institutele sunt de asemenea, furnizoare de pregătire. Un număr mare de cercetători sunt cadre didactice asociate sau titulari la diverse catedre din învățământul superior de stat și particular, în București și în țară. Se acordă asistență în pregătirea unor lucrări de licență.

Anexa 1 – Studii alaborate sau în curs de finalizare în cadrul programului de cercetare științifică - 1997

	Titlul proiectului/studiului	Autori/institut
Dezvoltarea și utilizarea macromodelului economiei naționale		
	Funcțiile econometrice ale versiunii 1992 a macromodelului economiei românești de tranziție	acad. Emilian Dobrescu INCE
	Macromodels of Romanian Transition Economy - ediția a II-a	acad. Emilian Dobrescu INCE
Economia României. Prezent și perspective		
	Investițiile în economia de tranziție a României. Particularități și tendințe	dr. Gh. Zaman Gr. Vâlceanu IEN
	Orientarea investițiilor pe ramuri și activități	dr. Gh. Zaman Gh. Vâlceanu IEN
	Restructurarea economiei. Prezent și perspective	dr.C. Ciutacu IEN
Abordări macroeconomice ale dezvoltării durabile		
	Impactul privatizării asupra producției și comerțului de bunuri ecologice	dr. Camelia Cămășoiu IEN
	Aspecte ale modelării echilibrului general macroeconomic în optica dezvoltării durabile	Simona Popescu IEN
	Relația demografie-economie în contextul dezvoltării durabile	Maria Simion IEN
Mecanisme economice și financiare de restructurare a economiei în perioada de tranziție		
	Mecanismul concurențial	Delia Cojocaru IEN
	Mecanismul fiscal	Marcela Naneș IEN
	Mecanismul instituțional	Mihai Ion IEN
	Mecanismul guvernării corporatiste	dr Ioan Bratu IEN
Sistemul național de inovare în context european		
	Rolul cercetării publice în sistemul național de inovare	Steliana Sandu IEN
	Sistemul instituțional factor stimulativ sau restrictiv în accelerarea procesului inovativ în România	Anca Dachin IEN
	Raportul dintre macro și micro în sistemul inovării	Elena Stroe IEN
	Creșterea competitivității produselor din industria lemnului prin inovare de produs	Raluca Popescu IEN
Piața muncii din perspectiva Integrării în Uniunea Europeană		
	Orientări ale reformei și politicilor pieții muncii	dr. Steliana Peț IEM
	Dimensiunea regională a ocupării forței de muncă	dr. Forin Pavelescu IEN
	Dimensiuni comparative ale costului muncii în	Valentina Vasile IEN

	Titlul proiectului/studiului	Autori/institut
	România și unele țări UE	
	Procese, decalaje și tendința privind ocuparea forței de muncă	Diana Preda IEN
	Ocupare și competitivitate în agricultura românească din perspectiva integrării în UE	Luminița Chivu IEN
Probleme economice ale reformei securității sociale europene în România. Evaluări din perspectiva Integrării		
	Stadiul și principalele orientări ale reformei securității sociale în România comparativ cu evoluțiile din unele țări membre ale UE și unele țări în tranziție	Maria Poenaru Maria Molnar IEN
	Reforma sistemului de pensii	dr. Constantin Grigorescu IEN
	Reforma serviciilor de ocrotire a sănătății	dr. Marcela Irimie IEN
	Sistemul de protecție a șomerilor	Constanța Petcu IEN
	Asistența socială	Maria Molnar IEN
Economia de piață contemporană. Teorii și politici economice		
	Piața unică europeană Concepte, programe, consecințe	dr. Sorica Sava IEN
	Structuri cooperatiste în țările UE	Mariana Malinschi IEN
	Structuri și politici agrare în UE	dr. Emil Dobrescu IEN
	Noi abordări ale politicilor monetare	dr. Cristian Popa IEN
	Evoluțiile ciclice pe piața contemporană	Marius Spiridon IEN
Analize comparative ale nivelului de dezvoltare economico-socială a României și R. Moldova		
	Efecte ale macrostabilizării și restructurării asupra cererii și ofertei	Maria Molnar Maria Poenaru IEN
	Protecția socială și reforma sistemului de pensii	dr. Constantin Grigorescu IEN
	Formarea profesională continuă a forței de muncă din perspectiva integrării	dr. Steliana Perț IEN
	Avuția națională a României în perioada 1860-1939. Momente istorice importante: 1912/1914; 1920/1922; 1937/1939	Dr. Victor Axenciuc Eugen Ghiorghiță Cornel Sârbu IEN
	Agricultura românească interbelică	dr. Gheorghe Dobre Adrian Platon Bogdan Vernescu IEM
Evaluarea și analiza comparativă a stadiului reformei economice în țările din centrul și estul Europei și perspectivele procesului de integrare a acestora în UE		
	Evaluarea și analiza comparativă în anii 1996-1997 și perspectivele procesului de transformare sistemică din țările din spațiul ex-sovetic	Țări est-europene IEM

	Titlul proiectului/studiului	Autori/institut
Factorii determinanți ai avantajului comparativ a României în comerțul internațional și reintegrarea eficientă și dinamică a țării noastre în fluxurile internaționale de schimb cu mărfuri și servicii		
	Investițiile străine directe și dezvoltarea economică	OOMEI IEM
	Serviciile și integrarea României în structurile europene și mondiale	OOMEI IEM
	Modele econometrice de mici dimensiuni pentru analiza politicilor financiar monetare și a sectorului financiar bancar din România	Modelare economică IEM
	Analiză sectorială a integrării României în structurile europene utilizând metode econometrice pentru a modela avantajele comparative	Modelare economică IEM
Tendențe în politicile comerciale ale diferitelor țări și grupe de țări. Sugestii pentru o politică promoțională și dinamică a exporturilor României în perspectiva integrării în UE		
	Analiza scenariilor de aliniere a politicilor comerciale ale României la standardele UE/OMC prin prisma modelului de echilibru general al României	Modelare economică IEM
	Reforma politicii agricole comunitare în perspectiva anilor 2000	Bunuri de consum IEM
	Deschiderea economiei țărilor în curs de dezvoltare față de UE	Țări în curs de dezvoltare IEM
	Perspectiva pieței internaționale a deșeurilor din oțel. Consecințele liberalizării exportului românesc, dorință a integrării în U	Materii prime IEM
Stagii și politici de producție în domeniul național și internațional. Sugestii pentru o nouă politică industrială și tehnologică a României în vederea integrării în UE		
	Stagii și politici de producție și comercializare în domeniul construcției de mașini pe plan internațional (abordare sectorială)	Construcții de mașini IEM
	Tendențe în evoluția pieței produselor din oțel în UE. Orientări în dezvoltarea industriei siderurgice românești în perspectiva integrării în UE	Materii prime IEM
	Tendențe ale procesului de privatizare pe plan mondial în domeniul industriei petroliere și gazului metan	Petrol-chimie IEM
	Tendențe în evoluția investițiilor directe externe în contextul intensificării procesului de globalizare a industriei chimice mondiale	Petrol-chimie IEM
	Alinierea lucrărilor de infrastructură la standardele UE. Perspective, orientări și necesități pentru statele periferice ale UE	Modelare economică IEM

	Titlul proiectului/studiului	Autori/institut
Implicații ale aderării României la Uniunea Europeană		
	Integrarea economică vest-europeană în perspectiva anului 2000. Implicațiile asocierii țărilor est-europene și a României la UE	Țări dezvoltate IEM
	Agricultura României și politica comerțului cu produse agroalimentare. Armonizarea cu politica UE	Probleme globale IEM
	Noi dimensiuni ale procesului de integrare și cooperare economică regională	Probleme globale IEM
	Amplificarea corelației dintre conceptele de dezvoltare durabilă și protecția mediului în economia contemporană și implicații posibile ale acestui fenomen asupra strategiei integrării României în circuitele economiei mondiale	Modelarea economică IEM
Analize comparative ale nivelului de dezvoltare economico-socială a României și R. Moldova		
	Evoluția comerțului exterior al R. Moldova în perspectiva integrării economice cu România	Țări est-europene IEM
	Utilizarea macromodelului economic al României pentru analiza scenariilor de integrare în UE. Politicile macroeconomice de aliniere și comparabilitatea lor cu politicile de restructurare sectorială	Modelarea economică IEM și Institutul de Progoză Economică
Fenomene majore și tendințe pe termen scurt mediu și lung în economia mondială		
	Tendențe și perspective în evoluția conjuncturii în țările dezvoltate cu economie de piață	Țări dezvoltate IEM
	Tendențe și perspective în evoluția conjuncturii în țările din centrul și estul Europei, spațiul ex-sovietic și China	Țări est-europene IEM
	Tendențe și perspective în evoluția conjuncturii în țările în curs de dezvoltare	Țări în curs de dezvoltare IEM
	Tendențe și perspective în evoluția conjuncturii pe piețele internaționale pentru produse siderurgice, metale neferoase și metale prețioase	Materii prime IEM
	Analiza evoluției prețului aurului și argintului pe piața internațională în vederea orientării unor operațiuni bancare	Materii prime IEM
	Tendențe și perspective în evoluția conjuncturii pe piețele internaționale pentru produse ale industriei petroliere și chimice	Petrol- chimie IEM
	Tendențe și perspective în evoluția conjuncturii pe piețele internaționale pentru produse agroalimentare și materii prime agricole nealimentare	Bunuri de consum IEM

	Titlul proiectului/studiului	Autori/institut
	Rapoarte privind situații și perspectivele principalelor produse agricole ale României	Bunuri de consum IEM
	Analiza procesului de transformare sistemică în China	Țări est-europene IEM
Mecanismul creșterii economice în contextul tranziției la economia de piață		
	Aportul investițiilor străine la restructurarea serviciilor în România în perspectiva integrării în U.E	Elena Moise IEI
	Corelații între formarea și restructurarea capitalului fix și evoluția activității ramurilor industriale	Gica Grosu IEI
Procesul de comunicare intra și interorganizațională în sprijinul tranziției		
	Comunicarea în masa - componentă ecologică de stimulare a reformei și integrării în U.E.	Doina Tătaru IEI
	Elemente de fundamentare a restructurării unor ramuri industriale	
	Dezvoltarea serviciilor industriale: modalități de armonizare a raportului cerere-ofertă de forțe de muncă în industrie	Aura Sutaru IEI
	Tendențe în reconfigurarea structurală a industriei prelucrătoare și politici de accelerare a procesului de reformă în perspectivă	Nicoleta Hornianschi Rodica Miroiu Gheorghe Manea Victor Platon Sabin Muscalu Radu Popescu Nicoleta Odae Daniela Antonescu Daniel Fistung Vasilica Neacșu IEI
Modalități de adoptare a infrastructurii transporturilor la dorințele dezvoltării economice și ale integrării în perspectivă a României în UE		
	Armonizarea modernizării infrastructurii transporturilor cu dezvoltarea sistemului economic național	Mihai Stoica IEI Experți din Ministerul Transporturilor
	Abordare: financiară a creșterii economiei și a comerțului Internațional	
	Analiza comparativă a modalităților de estimare a economiei subterane	Eladia Prandea IEI
	Fluxurile comerciale internaționale și integrarea României în structurile economice ale UE	Mihaela Cimpoeașu IEI
	Convertibilitatea monetară în perspectiva integrării României în UE	Anca Petrovici IEI

	Titlul proiectului/studiului	Autori/institut
Schimbarea comportamentului societăților comerciale pe acțiuni din Industrie corespunzător cerințelor economiei de piață		
	Sporirea competitivității întreprinderilor românești în perspectiva integrării în U.E.	Vasile Dan Ruxandra Isaic-Maniu Daniela Mitran Emil Stan IEI
Ajustări structurale în domeniul extractiv, energetic și de prelucrare în perspectiva integrării României în structurile economice ale UE		
	Modificări structurale ale industriei de prelucrare primară în perspectiva integrării României în U.E. drd. Cornelia Neagu	prof. univ. dr. Corneliu Russu conf. univ. dr. Viorica Răducanu drd. Marius Bulearcă drd. Marina Bădileanu drd. Cristian Sima Angelica Filip Cristina Tudor-Soare IEI
Știința economică • cunoaștere și construcție de realitate economică		
	Condiții logice ale raționamentelor specifice științei economice	conf. univ. Viorica Răducanu Sabin Muscalu Mihaela Constantinescu IEI
Integrarea IMM din România în economia europeană		
	Flexibilitatea IMM românești și dinamismul cererii în economia europeană	Daniel Mărguș Mariana Vania Lucica Crăciun Alina Ghiță IEI
Liberalizarea și stabilizarea piețelor agricole interne. Stabilizatorii țării piețelor interne; compatibilitate și convergențe cu plata unică europeană		
	Cererea agregată a sistemului agroalimentar în România	Filon Toderoiu IEA
	Creșterea economică în agricultură și relația ei cu agricultura globală	Cecilia Alexandri IEA
	Intervenția reglatoare pe piețele produselor - evaluare și implicații asupra consumatorilor. Condiții de compatibilitate și convergență cu U.E.	Camelia Șerbănescu IEA
Piețele interne și externe ale principalelor produse agricole și alternative de politici comerciale		
	Piața internă și externă a tomatelor și cartofilor - alternative de politici comerciale	Daniela Giurcă IEA

	Titlul proiectului/studiului	Autori/institut
	Piața internă și externă a strugurilor - alternative de politici comerciale	Gabriela Secară IEA
	Piața internă și externă a zahărului - alternative de politici comerciale	Mihaela Costea IEA
	Piața internă și externă a cerealelor – politici comerciale	Angela Popescu IEA
	Piața internă și externă a laptelui - alternative de politici comerciale	Mariana Oradea IEA
Conversia gospodăriilor țărănești în ferme familiale și formarea clasei mijlocii în agricultură		
	Formarea agriculturii familiale competitive în România	Marin Popescu IEA
	De la gospodăria țărănească la exploatarea familială competitivă: indicatori de evaluare a activității economice a exploatașilor agricole	Camelia Toma Viorica Gavrilă IEA
Decolectivizarea și renașterea cooperăției în agricultură		
	Cooperarea rurală în țările dezvoltate	Elena Siria IEA
	Experiența cooperăției românești în perioada interbelică	Lucian Luca IEA
	Asociațiile • formă de cooperare viabilă?	Luiza Toma IEA
Dezvoltarea rurală integrată: dimensiunea socială		
	Dezvoltarea umană durabilă a mediului rural. Disparități urban-rural	Ovidiu Bădina IEA
	Comunitatea rurală locală în perspectiva dezvoltării umane durabile	Aurelia Sârbu IEA
	Dezvoltarea rurală comunitară: impactul capitalului social	Violeta Florian IEA
	Opțiunile productive ale gospodăriilor rurale pluriactive	Marioara Rusu IEA
	Dimensiunile capitalului uman	Tincuța Iozu IEA
	Strategii microeconomice Tendințe, proiecții, posibilități și rezultate ale dezvoltării menajelor rurale tinere - studiu de caz	Liviu Mihail Mateescu IEI
	Integrarea gospodăriei țărănești pe piața produselor agricole - proces de mobilizare a resurselor	Mihaela Biolan IEA
	Problematicele dezvoltării rurale	Florica Bordânc IEA
	Dimensiunea ecologică a ruralului în perioada de preaderare la UE	Luiza Toma IEA
Parteneriatul pentru dezvoltarea agriculturii și a zonelor rurale și convergența cu instituțiile și programele partenariale din UE		
	Studiul evoluției economice și sociale a zonelor rurale, a programelor, instituțiilor și mecanismelor parteneriate	Simona Bara Minodora Moldovan Mihaela Rusali IEA

	Titlul proiectului/studiului	Autori/institut
	Analize comparative ale parteneriatului pe plan internațional	Simona Bara Minodora Moldovan Mihaela Rusali IEA
Realizări și perspective ale reformei sistemului fiscal în România în condițiile integrării în Uniunea Europeană		
	Considerații privind alocarea în plan local a resurselor bugetare în perioada actuală	Cristina Cioponea (coordonator) Mădălina Mușat Dana Robescu Gabriela Balerian IFPPV
Analiza posibilităților de adaptare a politicilor de repartiții, versuri și prețuri la cerințele integrării în UE		
	Aspecte ale mecanismelor financiare utilizate în vederea integrării României în Uniunea Europeană	Oprea Vasiloiu (coordonator) Carolina Chilom IFPPV
Contextul monetar și Internațional de tranziție și constituirea Uniunii Monetare Europene		
	Relația între Balanțe externe (de plăți și creanțedatorii) și criteriile de convergență în cadrul U. E. M.	Dr. Liviu Andrei (coordonator) Olga Pieptea Manuela Stănescu Daniela Pascu IFPPV
Aspecte teoretice ale armonizării politicii monetare a României cu politica monetară a Uniunii Europene: necesitate, cerințe, constrângeri, etape, efecte		
	Stadiul realizării Uniunii Economice și Monetare Europene	Gheorghe Sandu (coordonator) Elena David Floarea Iordache Elena Monșeanu Georgeta Chițiga IFPFV
Managementul financiar al utilizării capitalului fix în perioada de tranziție în contextul integrării României în UE		
	Utilizarea eficientă a capitalului fix -obiectiv - prioritar al managementului agenților economici	Stere Popescu (coordonator) Florica Opreșan Adriana Sârbea Cosmin Crișan Gheorghiu Constantin Daniela Costache IFPPV
	Simularea pe baza teoriei ciclurilor endogene a relației inflație-șomaj-producție în perspectiva aderării României la U.E.	dr. L. L. Albu A. Ghiță IPE
	Costuri sociale ale reformei, inflație-șomaj	dr. C. Scutaru I. Florescu IPE

	Titlul proiectului/studiului	Autori/institut
	Tehnici de control al evoluției structurilor macroeconomice în perspective aderării la U.E.	dr A. G. Sumedrea A. Agapie M. Regep IPE
	Dezvoltarea regională și locală în contextul restructurării economice globale	G. Frenț I. Dumitrescu M. Câslaru V. Râmbacă IPE
	Perspective ale politicilor sociale în condițiile integrării economice europene	C. B. Păuna IPE
Comportamentul economic		
	Comportamentul economic al perioadei de tranziție în România	dr. V. Stoica IPE
	Modelarea proceselor economice utilizând modelul rețetelor	R. Șerbulescu IPE
	Selectarea obiectivelor în strategii de dezvoltare economică în perspectiva aderării la Uniunea Europeană	M. Iordan V. Calmuschi L. Angelescu IPE
Model de evoluție a macrostructurilor economice		
	Modelarea evoluției macrostructurilor economice	M.Comșa M. Dogaru M. Regep M. Camară IPE
	Scenarii de evoluție a structurilor macroeconomice. Implicații asupra orizontului temporal al integrării europene	I. Desmireanu; D. Jula M. Scarlat; L. Alexandru D. Alienei; M. Rădulescu C. Brânzei; M. Mreanu IPE
	Modernizarea sistemului de creditare a agriculturii private în perspectiva integrării europene	A.Găburici
	Pentru o societate centrată pe copil	prof. dr. Cătălin Zamfir (coordonator) ICCV
Calitatea vieții și politica socială		
	Dimensiunile sărăciei în România. România 10% - cel mai sărac segment al populație	prof. dr. Cătălin Zamfir Simona Stroe dr. Gheorghe Barou ICCV
	Diagnoza calității vieții - 1997	prof. dr. Ioan Mărgineanu Ana Bălașa Ion Voinea Iuliana Precupețu
	Dimensiuni ale calității locuirii în mediul rural	Dan Adrian Nicolat ICCV
	Roiul profilurilor atitudinale în formarea aspirațiilor legate de politica socială pentru tineret	Georgeta Ghebrea Daniela Lecca ICCV

	Titlul proiectului/studiului	Autori/institut
	Alinierea la standardele europene a legislației privind sistemul asigurărilor sociale	Marcel Doru ICCV
	Impactul poluării accidentale asupra calității vieții	Dumitru Chiriac ICCV
	Politici sociale în domeniul tineretului	Georgeta Ghebrea Manuela Stănculescu ICCV
	Caracteristici socio-culturale ale familiilor sărace cu mulți copii	dr. Gheorghe Barbu ICCV
	Reactualizarea coșului de bunuri și servicii care a stat la baza determinării minimului de trai decent	dr. Gheorghe Barbu (coordonator) ICCV
	Somajul în România 1991-1996	Corneliu Prisăcaru Sorin Căce CCV
	Modele de consum în plan european	dr. Mariana Stanciu (coordonator) ICCV
	Gospodăria țărănească și perspectivele ei	Gheorghe Socol (coordonator) ICCV
	Ancheta serviciilor publice și reflectarea ei în calitatea prestațiilor către populație	prof dr. Andrei Novac (coordonator) ICCV
	Metode și tehnici de cercetare a sărăciei în România și în lume	ICCV în colaborare cu CNS
	Costurile sociale ale integrării României în structurile europene	Adina Mihăilescu ICCV
	Structura etnică și confesională a populației României	acad. VI. Trebici CCD
	Demografia românească 1990 -1997	acad. VI. Trebici I. Berevoescu CCD
	Dincolo de prognoza demografică	conf. dr. Vasile Ghețău CCD
	Estimarea provizorie a efectului mortalității asupra potențialului biologic în perioada 1990-1996	dr. C. Glavce C. Enăchescu CCD
	Comportamente demografice și modele culturale	I. Berevoescu CCD
	Forța de muncă. Număr structură, evoluție	M. Simion CCD

Anexa 2 – Contracte de cercetare, colaborări, studii operative, asistență de specialitate

Nr. crt.	Tipul lucrării (grant, contract etc.)	Titlul lucrării și/sau studiului	Autor/Institut
1	Contract INCE-PNUD	Raportul național asupra dezvoltării umane, ediția 1997 - Macrostabilizare și dezvoltare umană - Echitate și coeziune socială • Eficiența guvernării - Legitimitatea guvernării - Concluzii	prof. dr. Constantin Ionete (coordonator) Ștefan Mihai dr. Maria Poenaru (Secretariat științific de sinteză) dr. Gheorghe Zaman, IEN Maria Molnar,, IEN prof. dr. Catălin Zamfir, ICCV prof. dr. Ioan Mărginean, ICCV (coordonatori de capitole, dr Steliana Perț dr. Constantin Grigorescu Vergiliu Iordache dr. Steliana Perț Valentina Vasile IEN dr. Gheorghe Barbu dr. Maria Moldoveanu dr. Andrei Novac dr. Mariana Stanciu Mitica Lazăr Corneliu Prisecaru Iuliana Precupețu Carmen Mureanu Raluca Nica Luana Mareș Lucian Pop ICCV
2	Colaborare cu Centrul de dezvoltare durabilă	România orizont 2020 Capitalul "Economie"	prof. dr. Constantin Ionete (coordonator) dr. Gheorghe Zaman Ștefan Minai dr. Steliana Perț dr. Maria Poenaru
		Capitolul "Demografie"	acad. VI. Trebici (coordonator) prof. dr. Vasile Ghețău
3	Proiectul INCO-COPERNICUS	Programe europene derulate în România și impactul lor asupra inovativității firmelor românești	dr. Gheorghe Zaman Steliana Sandu dr. Maria Poenaru dr. Sorica Sava Elena Stroe

Nr. crt.	Tipul lucrării (grant, contract etc.)	Titlul lucrării și/sau studiului	Autor/Institut
			Raluca Popescu IEN
4	Grant (Academia Română)	Impactul protecției mediului asupra competitivității produselor (modul)	dr. Camelia Cămășoiu M. Simion S. Popescu Sorin Dinu IEN
5	Grant (Academia Română)	Asocierea la Uniunea Europeană, efecte asupra fluxurilor comerciale și a investițiilor directe de capital	dr. Sorica Sava, Nicușor Ruiu, IEN
6	Grant (Academia Română)	Constituirea cadrului legislativ și instituțional al formării și funcționării economiei de piață în România	dr. Victor Axenciuc Cornel Sârbu IEN
7	Contract IEN-MCT	Impactul asocierii și preaderării României la UE	Grigore Vâlcearu dr. Gheorghe Zaman IEN
8	Contract IEN-MCT	Restructurarea economiei - provocare majoră pentru ocuparea forței de muncă	dr. C-tin Ciutacu Vasile Valentina IEN
9	Contract IEN-MCT	Privatizarea și finanțarea externă a economiei românești în perioada de tranziție	dr. Sorica Sava Emilian Dobrescu IEN
10	Contract IEN-MCT	Conceptul de ecobusiness: oportunități pentru economia României	dr. Camelia Cămasoiu Sorin Dinu IEN
11	Contract IEN-MCT	Fundamente economice ale politicii sociale în România	dr. Maria Poenaru Maria Molnar dr. Constantin Grigorescu IEN
12	Solicitare ICEG	Schimbări în sistemul de pensii în România. Aspecte principale privind redistribuirea publică	dr. Constantin Grigorescu IEN
13	Solicitare PNUD	Metode și tehnici de evaluare a sărăciei în România	Maria Molnar IEN
14	Rapoarte în colaborare cu IEA-ASAS și USDA destinate MAA și Direcțiilor agricole județene	Raport privind situația semințelor oleaginoase și a uleiurilor vegetale: Raport privind porumbul	Ioan Mihail Stoian Lucia Iordache IEM

Nr. crt.	Tipul lucrării (grant, contract etc.)	Titlul lucrării și/sau studiului	Autor/Institut
15	Contract cu R A a Sării	Plata internațională a sării în perioada 1990-1995 și perspective	colectiv "Materii Prime" IEM
16		Situația piețelor valutare-financiare în perioada 1988- 1996 (statutul și cursurile de schimb ale principalelor 100 de monede ale lumii)	cercetători IEM
17		Uniunea economică și Monetară - realizări și perspective	cercetători IEM
18	Sinteza pentru Consiliul Consultativ Președinția României	Mecanisme de stimulare a exporturilor practicate pe plan internațional	cercetători IEM
19	Contract bilateral România-Grecia	Modelarea economică a aspectelor energetice și de mediu înconjurător	Prof. Pantelis Capros - Grecia (coordonator) Constantin Ciupagea Ana Voicu IEM
20	Proiect PHARE-ACE	Integrarea României și Ungariei în U.E. Aspecte microeconomice și sectoriale	Prof. Paul Hare • Marea Britanie (coordonator) Constantin Ciupagea Ana Voicu IEM
21	Proiect PHARE-ACE	Structural Changes and Spillovers in the Countries in Transition from Central and Eastern Europe	prof. Stephen Hali - Londra - (coordonator) Constantin Ciupagea Geomina Țurlea IEM
22	Proiect ERS-USDA	Modelarea sectorului agricol în România. Prognoze pe termen lung pe baza modelului ESM	Manuela Unguru Magda Cristescu IEM
23	Proiect PHARE-ACE	Business Services and Romania's Integration into the World Economy	Agnes Ghibuțiu IEM
24	Contract cu UPET Târgoviște SA	Evoluția prețurilor materiilor prime utilizate la elaborarea și turnarea	colectiv Materii prime IEM

Nr. crt.	Tipul lucrării (grant, contract etc.)	Titlul lucrării și/sau studiului	Autor/Institut
		oțelului, ale produselor turnate din oțel și ale utilajului petrolier. Aspecte conjuncturale pe piața oțelului și feroaliajelor	
25	Studiu destinat Băncii Mondiale	Piața țărănească în România. funcție și semnificație pentru dezvoltarea sistemului de marketing	Virginia Câmpeanu IEM
26	Studii la cererea INCE	Politica industrială - cerințe și orientări	Mihai Stoica Eladia Prandea IEI
27		Ajustări structurale în indusiriile extractiva, de prelucrare primară și de producere și distribuție a energiei electrice	Marius Bulearcă Mariana Bădileanu Cornelia Neagu Cristina Tudor-Soare IEI
28		Orientări ale politicii industriale	prof. dr. Corneliu Russu IEI
29	Contract RAC Deva	Strategia valorificării minereurilor neferoase și de fier din perimetrele atribuite pentru administrarea Regiei Autonome a Cuprului Deva, în conjunctura economico-socială actuală din România	prof. univ dr. Corneliu Russu prof. univ. dr. Dumitru Fodor conf. univ. dr. Viorica Răducanu dr. Lucian Croitoru Dan Vasile Marius Bulearcă Mariana Bădileanu Cristian Sima Cornelia Neagu Ioan Scheau Cristina Tudor-Soare ing. Nicolae-Paul Chiostec Ștefan Kiselly IEI
30	Contract IEI-MCT	Adaptarea Sistemului de reciclare a materialelor refoșabile la cerințele integrării României în structurile europene	Prof. univ. dr. Corneliu Russu Conf. univ. dr. Viorica Răducanu Marius Bulearcă Marina Bădrleanu Cristian Sima Cornelia Neagu Cristiana Tudor-Soare IEI
31	Contract IEI-MCT	Studii privind evaluarea costurilor deteriorării	Sabin Muscalu IEI

Nr. crt.	Tipul lucrării (grant, contract etc.)	Titlul lucrării și/sau studiului	Autor/Institut
		calității factorilor de mediu, ale protecției mediului și ale refacerii calității acestora	
32	Contract IEI-RAMIN	Program de reorganizare a Regiei Autonome a Apelor Minerale din România	prof. dr. Corneliu Russu Vasile Dan Nicoleta Hornianschi IEI
33	Studiu pentru Ministerul Industriei și Comerțului	Strategia Energetică a României	prof. dr. Corneliu Russu conf. dr. Viorica Răducanu Mariana Badileanu IEI
34	Contract – UPSRUEEM	Proiectarea și implementarea sistemului calității adecvat particularităților societății. Analiză diagnostic a activității S.C. UPSRUEEM - Petroșani	prof. dr. Corneliu Russu Nicoleta Hornianschi Daniel Fistung IEI
35	Contract ACE-PHARE	Agricultural price policies under transition to market	Georges Mergos - Grecia (coordonator) dr. Dinu Gavritescu Violeta Florian Cornelia Șerbănescu Laurențiu Iacob IEA
36	Colaborare cu MAA pentru programul ASAL	Raport on recent agricultural policy trade and market developments in Romania	Camelia Șerbanescu - IEA, în colaborare cu MAA și Banca Mondială
37	Contract cu Unisem SA	Marketingul semințelor de legume și al cartofului de sămânță	prof. dr. Nicolae Belli IEA
38	Contract	Proiect de restructurare în vederea privatizării și dezvoltării SC Pyretus SA Fălciu, jud. Vaslui	Aurelian Sârbu Anca Pârvu Mihaela Costea IEA
39	Contract	Proiect de restructurare în vederea privatizării și dezvoltării SC Danubiana SA Roman, jud. Neamț	Angela Popescu Mihaela Costea IEA
40	Contract	Proiect de restructurare în vederea privatizării și dezvoltării SC Zahărul SA Sascului, jud. Bacău	Gabriela Secară Anca Pârvu Mihaela Costea IEA
41	Contract	Proiect de restructurare în vederea privatizării și dezvoltării SC Zahărul SA-Liești, jud. Galați	Anca Pârvu Mihaela Costea IEA
42	Contract	Proiect de restructurare în	Mihaela Costea

Nr. crt.	Tipul lucrării (grant, contract etc.)	Titlul lucrării și/sau studiului	Autor/Institut
		vederea privatizării și dezvoltării SC SC Fabrica de zahăr - SA Bod, Jud. Brașov	Gabriela Secară IEA
43	Contract	Proiect de restructurare în vederea privatizării și dezvoltării SC Zamur SA Tg. Mureș, jud. Mureș	Mariana Grodea Daniela Giurcă Mihaela Costea IEA
44	Contract	Proiect de restructurare în vederea privatizării și dezvoltării SC Zahărul SA Oradea, jud. Bihor	Mihaela Costea IEA
45	Contract	Proiect de restructurare în vederea privatizării și dezvoltării SC Beta SA Țandăra, jud. Ialomița	Anca Pârvu Mihaela Costea IEA
46	Contract	Proiect de restructurare în vederea privatizării și dezvoltării SC Zalec SA Lechința, jud. Bistrița	Mariana Grodea Mihaela Costea IEA
47	Studiu de sinteză	Restructurarea și strategia de piață din industria zahărului	Mihaela Costea Angela Popescu Daniela Giurcă Mariana Grodea Anca Pârvu Gabriela Secară Dumitru Dumitru IEA
48	Colaborare la proiect PHARE	Strategia dezvoltării agriculturii României pe termen mediu și scurt	Ioan Davidovici Simona Bara Lucian Luca Filon Toderoiu Luiza Toma IEA
49	Consultanță MAA	Programul de reformă a sectorului agroalimentar al României pentru perioada 1998-2000	Ioan Davidovici Camelia Șerbănescu Lucian Luca Laurențiu Iacob IEA
50	Colaborare IAMO – HALLE	Sectorul agroalimentar românesc în tranziție	Filon Toderoiu IEA
51	Colaborare Program Tempus	Politicile macroeconomice în țările în tranziție	IPE
52	Contract PHARE	Perfecționarea sistemului de creditare a fermelor private mici și mijloci, din agricultura românească	A. Găburici IPE
53	Subcontracte PHARE - E.C.N. cu fundația olandeză pentru	Restructurarea industriei energetice în România. Scenarii de evoluție a	D. Jula D. Ailenei IPE

Nr. crt.	Tipul lucrării (grant, contract etc.)	Titlul lucrării și/sau studiului	Autor/Institut
	cercetări energetice	cererii și ofertei de energie pe termen mediu și lung	
54	Contract ACE • PHARE	The informal Economy in Romania	dr. L. L. Albu IPE
55	Lucrare solicitată de guvern prin Ministerul industriei și Comerțului	Strategia energetică a României la orizontul anului 2020	M. Comșa IPE (în colaborare)
56	Lucrare la solicitarea INCE	Un model pentru prognoza lunară a inflației	dr. C. Scutaru IPE
57	Lucrare studii aprofundate	Economii în tranziție. Secvențialitatea optimă a reformelor	Mădalina Cișlaru IPE
	Proiect comun cu UNICEF, Comisia UE și Consiliul Europei	Pentru o societate centrată pe copii	prof. dr. Cătălin Zamfir ICCV
58		-Măsuri de suport financiar pentru familiile cu copii	
59		- Linia mentele reformei sistemului public de servicii sociale	
60	Raport pentru Consiliul Europei	Excluziunea socială în perioada de tranziție	prof. dr. Cătălin Zamfir ICCV
61	Contract Consiliul Județean Buzău	Studiu privind problemele socio-economice ale Țiganilor din județul Buzău	prof. dr. Cătălin Zamfir (coordonator) ICCV I. Berevoescu CCD
62	Grant acordat de CNCSU	Valori fundamentale ale democrației	Ioan Simu (coordonator) ICCV
63	Contract URBAN-PROIECT București	Opinii privind modelarea culturală a spațiului urban	Dumitru Chiriac (coordonator) ICCV
64		Atitudini față de reformă	prof.dr. Ion Mărginean ICCV
65	Colaborare cu CCPT	Barometru - tineret 1997	ICCV
66		Vocabular de demografie în trei limbi	acad. V. Trebici CCD
67		Demografia românilor de peste hotare	acad. V. Trebici CCD
68	Studiu pentru FNUAP București	Mortalitatea maternă în România	conf. dr. V. Ghețu CCD
69		Metode antropometrice în evaluarea stării de sănătate a populației	dr. C. Glăvace CCD
70	Colaborare cu CC. Antropologice	Cercetări antropologice privind procesul de creștere și dezvoltare a	CCD

Nr. crt.	Tipul lucrării (grant, contract etc.)	Titlul lucrării și/sau studiului	Autor/Institut
		copiilor și adolescenților din România	

Anexa 3 – Participări la manifestări științifice în străinătate

Nr. crt.	Tipul manifestării științifice	Tema, perioada și locul de desfășurare	Organizator	Titlul comunicării	Autori/institut
1.	Simpozion	Dinamica relațiilor salariate într-o nouă Europă 1-3 mai, 1997 Maastricht	PHARE	Reproducția forței de muncă. Standard de viață	dr. Steliana Pert IEN
2.	Seminar PHARE	Concentrarea în industria din țările în tranziție 23-26 aprilie, 1997, Praga	PHARE	Gradul de concentrare în industria din România	Nicușor Ruiu IEN
3.	Congres	Al XX Congres al asociației internaționale a economiștilor de limbă franceză 26 mai-1 iunie, 1997 Porto, Portugalia	AIEF	Comerțul exterior și restructurarea economiei românești	dr. Sava Sorica IEN
4.	Conferința	Research at Central and Est European Universities 12 -15 iunie, 1997, Cracovia	PHARE	Change in funding of research in Romania	Steliana Sandu IEN
5.	Seminar	Diffusion of innovation in east-european countries 6-7 iunie, 1997 Bled Slovenia	ACE – PHARE		dr. Gh. Zaman Steliana Sandu IEN
6.	Simpozion	Guvernanță corporativă în Europa Centrală și de Est mai 1997 Budapesta	CEN și ED	Participare la dezbateri	dr. Florin Pavelescu IEN
7.	Seminar	Piețele muncii în țările central și est Europene	PHARE	Tranziția pieței muncii din România.	Valentina Vasile IEN

Nr. crt.	Tipul manifestării științifice	Tema, perioada și locul de desfășurare	Organizator	Titlul comunicării	Autori/institut
		16 -19 sept. 1997 Budapesta		Evoluții și perspective	
8.	Conferință	Transformarea sistemelor științei 27-30 august 1997, Budapesta	NATO	Schimbări în cadrul cercetării industriale din România	Steliana Sandu IEN
9	Conferință	Sistemul de inovare 2-4 septembrie, 1997 Manchester		Caracteristici ale sistemelor de inovare din România (comunicare transmisă)	Steliana Sandu IEN
10.	Seminar	Evaluarea derulării programului INCO-COPERNICUS 23-24 august 1977 Creta-Grecia	PHARE	Participare la dezbateri. Patru rapoarte de cercetare	Steliana Sandu IEN
11	Conferință	Stagii în domeniul S și T, 17-18 octombrie 1997 Sevilla – Spania	Institutul pentru tehnologii noi – ONU	Participare la patru dezbateri	Steliana Sandu IEN
12.	Conferință	Etapa postprivatizare în est: șansele economice ale Întreprinderilor și acționarilor 15-17 octombrie 1977 Chișinău		Efecte postprivatizare în România. Dimensiunea și structura managerială și acționană	dr. Gh. Zaman Gr. Vâlceanu IEN
13.	Seminar	Guvernanța corporativă, politica industrială și privatizarea, octombrie 1997, Londra	Programul ACE PHARE	Restructurarea în România	Nicușor Ruiu IEN
14.	Seminar	Concentrare și politici antimonopoliste în Europa de Est august 1977 Praga-Cehia	Programul ACE-PHARE	Aspecte ale concentrării în economia României	Nicușor Ruiu IEN
15.	Simpozion	Bănci și întreprinderi în dificultăți	Banca Agricolă Grecia	Entreprise restructuring in	dr. Lucian Croitoru

Nr. crt.	Tipul manifestării științifice	Tema, perioada și locul de desfășurare	Organizator	Titlul comunicării	Autori/institut
		financiare 27 martie -1 aprilie, 1997 Grecia		Romana	IEI
16.	Simpozion	Restructurarea Întreprinderilor și a sistemului bancar în Europa centrală și de est Marea Britanie	Heriott- Watt University	The financial isolation experiment în România	dr. Lucian Croitoru IEI
17.	Conferință	Industria zahărului în țările central și est-europene 20-21 ianuarie, 1997, Ungaria		Industria românească de zahăr	Mihaela Costea IEA
18.	Seminar	Finanțarea agriculturii 16- 19 februarie, 1997, Franța	OCDE	Finanțarea agriculturii în țările aflate în tranziție	Simona Bara IEA
19.		Economia agroalimentară 20 mai – 7 iunie, 1997, Germania	IAMO-HALE	Starea actuală și auspicii viitoare ale economiei agroalimentare în România	Filon Toderoiu IEA
20	Conferință	Formării și dezvoltarea piețelor 1-2 iulie 1997 Moscova		Coordonatele reformei sectorului agroalimentar din România	Ioan Davidovici IEA
21.	Conferință	Food Security, Diversification and Resource Management: Refocusing the Role of Agriculture? 10-16 august 1997, Sacramento, SUA	IAAE	Funcțiile cererii agroalimentare în raport de venit	Cecilia Alexandri IEA
22.	Seminar	Farming for the market 17-21 sept. 1997 Budapesta	Network for Agricultural Policy Research and Development	Intervenții	Marioara Rusu Luiza Toma IEA
23	Seminar	Universitatea	ACE-PHARE	Consideration on	dr. L.L. Albu

Nr. crt.	Tipul manifestării științifice	Tema, perioada și locul de desfășurare	Organizator	Titlul comunicării	Autori/institut
		Paris mai 1997		the Estimation of the Informal Economy in Romania	IPE
24	Conferință	mai 1997, Zagreb		Institution Strain and the Underground Economy	dr. LL. Albu (în colaborare) IPE
25	Conferință	mai 1997, Varșovia Polonia		Endogenous cycles and underground economy in Europe	dr. LL. Albu (în colaborare) IPE
26	Seminar	Reforma în țările est europene 24-27 mai, 1997 Varșovia	CEEERC	Utilizarea teoriei rețetelor în modelarea proceselor tranziției	R. Șerbulescu IPE
27	Conferință	Computational Intelligence for Financial Engineering 23-25 mai 1997, New York, SUA	IEEE/IAFE	Forecasting the Economic Cycles using the Holt-Winters model. A Genetic Algorithms Approach	A. Agapie (în colab.) IPE
28	Seminar	Econometric Inference into the Macroeconomic Dynamics of East European Economy 24-25 mai, 1997 Varșovia, Polonia	PHARE	Global Extremum Analysis of the Romanian Macroeconomic Model. AGA. Approach	A. Agapie IPE
29	Congres	7th International Fuzzy Systems Association World Congress 25-29 iunie, 1997 Praga, Republica Cehă	IFSA	Forecasting the Economic Time Series Using GA	A. Agapie (în colab.) IPE
30	Simpozion	Internationale Europatage 25 -27 apr. 1997 Oberbayern, Germania		Die aktuelle Okonomische Situation Rumaniens und die Perspektiven fur die Zukunft	dr Cornelia Scutaru (în colab.) IPE

Nr. crt.	Tipul manifestării științifice	Tema, perioada și locul de desfășurare	Organizator	Titlul comunicării	Autori/institut
31	Seminar	Reforma în țările est- europene 24-27 mai. 1997 Varșovia, Polonia	CEEERC	Chaos and Order in Transition: inflation, unemployment	dr. Cornelia Scutaru IPE
32	Conferință	Informare privind stadiul reformei economice în România 21 martie, 1997 Viena	Universitatea economică din Viena	Romania, the coming back of the wanderer son.	D. Ailenei IPE
33.	Seminar	12-16 noiembrie 1977 Marea Britanie	Universitatea din Edinburgh	Anchete in firme	A. Găburici IPE
34.	Conferință	Universitatea europeană, sec. XXI 23-27 sept. 1997 Palermo, Italia		Direcții în cercetarea științifică universitară pentru secolul XXI	piof. dr. Cătălin Zamfir ICCV
35.	Conferință	Festival Est-Quest 23 – 28 sept 1-997 Die – Franța		La realite du monde du travail en deux differents contextes sociaux en Roumanie de l'annee 1994	dr. Mariana Stanciu ICCV
36	Conferință	Applied Stochastic Models and Data Analysis tr. III, Italia		Fixed – value and Equality Constraints in Simultaneous Latent Budget Model	dr. Narcisa Țambrea ICCV
37.	Școală de vară	Școala internațională de vară în Demografie 12-18 sept., 1997 Praga	Universitatea Karoiinska		Conf. dr, Vasile Ghețău CCD



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 2/1997**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE PROGNOZĂ ECONOMICĂ

COMPORTAMENTUL ECONOMIC
ÎN GÂNDIREA ECONOMICĂ DIN
SECOLELE XV-XVIII
(Sinteză)

Dr. Victor STOICA

CENTRUL DE INFORMAREA ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

*Lucrarea "COMPORTAMENTUL ECONOMIC ÎN GÂNDIREA ECONOMICĂ
DIN SECOLELE XV-XVIII" cuprinsă în acest număr al caietului
"Studii și Cercetări Economice" face parte dintr-o amplă lucrare concepută de
autor – dr. Victor STOICA, cercetător principal la Institutul de Prognoză
Economică – Institutul Național de Cercetări Economice – Academia Română,
ca pe un Tratat de Economie Națională.
Mulțumindu-i autorului care ne-a pus la dispoziție materialul spre publicare
(și eventuala dezbateră publică înaintea apariției opusului său în regim
editorial), facem precizarea că punctele de vedere exprimate îi aparțin și nu
angajează în nici un fel Institutul Național de Cercetări Economice.*

CUPRINS

INTRODUCERE	47
Capitolul 1. CADRUL NAȚIONAL	48
Capitolul 2. RETROSPECTIVĂ ISTORICĂ	51
2.1 Mercanțiștii	51
2.2. Fiziocrații	53
2.3. Școala clasică	56
BIBLIOGRAFIE	76

*Nu există cale mai bună de a deprinde exercițiul
cugetării economice decât de a parcurge istoria
doctrinelor economice.*

Ion POHOAȚĂ

INTRODUCERE

Lucrarea de față este primul modul din cele trei prevăzute în proiectul de cercetare privind comportamentul economic, ea urmând să fie întregită de *"Comportamentul economic în istoria gândirii economice din secolele XIX-XX"* și *"Comportamentul economic din România în perioada de tranziție"* care vor face obiectul unor studii viitoare. Elaborarea acestei lucrări s-a bazat pe trei izvoare documentare independente, menționate în bibliografie, dar și în referințele pe pagină și nu pe parcurgerea exhaustivă a operelor marilor economiști care au adus faima economiei politice din cele mai vechi timpuri până azi. Referințele bibliografice la aceste opere sunt realizate indirect. Am considerat că este inutil, chiar păgubitor și imposibil ca într-un timp relativ scurt, să elaborez o lucrare bazată pe aprecierile personale ale operelor marilor maeștri, ceea ce ar fi presupus lectura lor integrală – mare consumatoare de timp. Pe de altă parte, în știință, se cunoaște, trebuie să se plece de la realizările deja obținute și, dacă se poate, să se meargă mai departe. Pasul înainte pe care consider că l-am făcut a fost acela de a sintetiza, din discursul doctrinarilor menționați, referirile la subiectul de cercetare asumat, printr-un soi de "regizare", de punere față în față, a afirmațiilor cu privire la comportamentul economic. Acestea preexistau, trebuia doar să fie puse în lumină, ceea ce m-am străduit să fac.

Autorul

Capitolul 1. CADRUL NATIONAL

Studii recente¹ relevă apariția relativ târzie a termenului de comportament economic. "Noțiunea de comportament economic a apărut în știința economică destul de târziu (începând din anii '30)². Ea a însemnat, pe de o parte, abandonarea vechiului model abstract, reprezentat de noțiunea de homo-oeconomicus, iar pe de altă parte, folosirea în mod progresiv a elementelor reale reieșite din cercetarea practicii, a vieții economico-sociale, prin date statistice și observații asupra atitudinii, rolului statului, motivației, opiniilor, aspirațiilor oamenilor (indivizi și grupuri) implicați sub diferite forme în sferele vieții economice". "Comportamentul economic este o parte (o secvență) a comportamentului uman general. Aici sunt văzute și analizate numai faptele, actele și reacțiile omului implicat în sfera relațiilor economice, nu și în sfera celorlalte relații ale vieții sociale".³

Subiectul comportamentelor economice este actorul sau agentul economic⁴. Comportamentele economice pot fi clasate după mai multe criterii, și anume:

- după numărul de indivizi implicați:
 - a) comportament individual;
 - b) comportament colectiv;
- după calitatea lui:
 - a) comportament rațional;

¹ Iancu Aurel – *Tratat de economie*. Vol. 1. Știința economică și interferențele ei, Editura "Economică", București, 1993, p.229.

² Albou Paul – *Les motivations de la conduite economique*, tome I, Service de reproduction des Thèses, Université de Lille III, 1976, pag. 101.

³ Iancu Aurel – op. cit., pag.229.

⁴ În știința economică, mai ales cea de limbă engleză, termenul de actor economic înseamnă persoana care acționează în economie și interpretează un anumit rol în viața economică. În unele interpretări, mai ales în cele comune (neștiințifice), termenul menționat se confundă cu actorul care joacă un rol pe care nu și-l scrie singur. În această din urmă accepțiune se consideră că actorul economic are mai mult un rol de executant. Trebuie atrasă atenția asupra faptului că înlocuirea noțiunii de actor economic care acționează în economie, cu noțiunea de agent economic se justifică în condițiile în care fiecare individ și grup social trebuie să-și afirme personalitatea și inițiativa, să participe la luarea deciziilor în condițiile de risc și incertitudine, când sporesc tentativele de dominație ale unor forțe organizaționale economice și sociale. În asemenea cazuri nu mai apare necesitatea păstrării și utilizării noțiunii de actor economic, ci de agent economic (la individ și la grupul social). Vezi Iancu Aurel – op. cit., pag.230.

- b) comportament irațional;
- *după natura lui:*
 - a) comportament material;
 - b) comportament nematerial sau simbolic;
- *după durata lui:*
 - a) comportament durabil;
 - b) comportament cu durată limitată;
 - c) comportament de scurtă durată;
- *după funcția, domeniul sau spațiul în care individul sau grupul social își desfășoară activitatea:*
 - a) comportament de producție materială și nematerială (intelectuală);
 - b) comportament de schimb. După natura pieței pe care se manifestă acesta se împarte în:
 - b.1. comportament de schimb intern;
 - b.2 *comportament de schimb extern (internațional);*
 - c) comportament de economisire;
 - d) comportament de investiție;
 - e) comportament de consum;
- *după orientarea în timp:*
 - a) comportament retrospectiv;
 - b) comportament anticipativ sau previzional¹.

Una dintre formele de manifestare ale comportamentului este activitatea. "Activitatea economică constituie aspectul activ, cu caracter de autoreglare, al psihicului implicat în procesele de producție, circulație, distribuție și consum. Activitatea economică se caracterizează prin următoarele trăsături specifice: a) este îndreptată spre atingerea unor scopuri conștient propuse, înainte de a fi efectuată, ea apărând într-o formă ideală, sub aspectul unei imagini, a unui plan mental; b) se realizează pe baza aspirației și a deciziei agentului economic, ceea ce implică nu numai acceptarea sau aprobarea sarcinii, ci și autoinstrucție sau comandă din partea acestuia, pentru executarea acțiunii; c) pentru realizarea scopului propus trebuie învinse toate obstacolele exterioare și interioare care stau în calea desfășurării acțiunii; d) având un caracter complex, procesele economice implică, pe lângă o vastă diviziune a muncii și o coordonare a tuturor activităților care se realizează, fie în mod indirect prin piață și pârghii economice, fie în mod direct prin sistemul de planificare. De regulă, coordonarea directă, cu caracter administrativ, vine în conflict cu principiul motivației, ceea ce generează fenomenul de respingere, cu însemnate urmări negative în viața economică și socială".²

Centrul vital al activității economice este motivația, a cărei primă componentă este interesul economic. "Interesul economic ocupă un loc central în

¹ Iancu Aurel – op. cit., pag. 231.

² Iancu Aurel – op. cit., pag. 235.

cadrul sistemului motivațional, întrucât alături de celelalte elemente ale acestuia din urmă, desfășurate în mod normal și neîngrădit, el (interesul) constituie torta motrice internă, de primă importanță, care dă impulsul cel mai viguros mișcării componentelor sistemului economic, dinamizând evoluția și transformarea structurii acestuia... Interesul economic formează pârgia care orientează atenția și conduita agenților economici spre realizarea scopurilor propuse și contribuie, în cea mai mare măsură, la modelarea comportamentului economic al acestora".¹

¹ Iancu Aurel – op. cit., pag.219.

Capitolul 2. RETROSPECTIVĂ ISTORICĂ

Deși termenul de comportament economic a fost introdus în economia politică recent, după cum am arătat, manifestările comportamentale datează de la debutul activității economice, încă din faza de preformare a economiilor naționale. Este și normal să căutăm izvoarele comportamentului economic în activitate, ca formă a acesteia. Reflectarea activității economice în operele diferiților economiști ne relevă modul în care aceștia au abordat diferite fațete ale comportamentului economic.

2.1 Mercantiliștii¹

a) *Mobilul activității antreprenoriale și mijlocul de realizare*

Odată cu noul avânt economic,... "Interesul economic este privit ca singurul care duce la progres, liantul solidarității economice"². Solidaritatea economică presupune că, un individ se poate îmbogăți fără a dăuna intereselor altor indivizi și că ceea ce reprezenta un progres pentru unul ar putea fi generalizat fără nici un impediment. "Cerințele afirmării statului modern impun un nou spirit, o nouă filosofie socială, o nouă matrice de valori, opusă închistării medievale. Se încearcă emanciparea de sub tutela bisericii și laicizarea vieții social-economice. Preocupările economice trec pe primul plan, în locul celor morale și filosofice. Moderația câștigurilor, detașarea sau chiar indiferența față de bogăție, «justiția comutativă» etc., specifice evului mediu, devin desuete. Un spirit nou, de aventură și câștig, de multe ori cu orice preț, ia locul moralității austere"³. Asistăm la supremația câștigului, ca valoare morală: "Fericirea oamenilor... constă în principal în avuție, iar avuția se datorează muncii".⁴ Deci, în activitatea economică orientată spre îmbogățire munca reprezintă pentru mercantiliști, axul central al comportamentului economic: "Omul este născut pentru a trăi într-un permanent exercițiu și ocupare ... Bunăstarea oamenilor consă, în principal, în bogăție, iar bogăția în muncă"⁵. În aceeași idee, W. Petty

¹ Montchrestien, Petty, Colbert, Child, Mondeville, Bodin, Mun, Davenant, Dudley-North, Locke, Cantillon, Hume, Law, Posoșcov, Cantemir ș.a.

² Pohoăț Ion – *Doctrina economice universale. Predecesori și fondatori, Fundația Academică «Gh. Zane». Iași, 1993, pag.21.*

³ Pohoăț Ion – *op. cit., pag.23.*

⁴ A. de Montchrestien- *Traité de l'économie politique, Paris, 1889, pag.99.*

⁵ A. de Montchrestien – *Trăită de l conomie politique, Paris, 1889, pag. 21, reproduș după H. Denis – Histoire de la pensée économique, P.U.F., Paris, 1977, pag. 105.*

este de părere că, prețurile ridicate la cereale, chiar în anii agricoli buni, sunt necesare pentru a îngreuna accesul populației la alimente, obligând-o pe aceasta să muncească suplimentar.

b) Comportamentul de schimb extern

Perioada mercantilistă a durat timp de trei secole și a fost cuprinsă între anii 1450 și 1750. Mercantilismul, prima doctrină economică cunoscută, și-a asumat ca scop îmbogățirea națiunii, mijlocul fiind un comportament orientat spre schimbul extern: *"Mercantilismul poate fi definit ca un sistem teoretic axat pe ideea menirii statului de a sprijini îmbogățirea țării și a agenților economici prin comerțul exterior, realizat astfel, încât să se aducă cât mai multe metale prețioase în interior"*¹ Ideea este explicită la Th. Mun: "Mijlocul obișnuit de sporire a avuției noastre și a tezaurilor noastre este comerțul cu străinătatea, activitate în care trebuie să respectăm regula după care în fiecare an să vindem străinilor mărfurile noastre, de o sumă mai mare decât suma mărfurilor folosite de noi de la ei".² Îmbogățirea națiunii cade în sarcina celui care o încarnează – prințul, regele etc: "Interesul național se identifică cu interesul prințului, între acestea, nu trebuie să existe opoziție".³ Acestea sunt idei ale mercantiliștilor care au atras atenția încă de la A. Smith: "Motivul, în aparență lăudabil, al tuturor acestor reglementări (mercantiliste, n.n.) constă în dezvoltarea manufacturilor noastre nu prin perfecționarea lor, ci prin declinul manufacturilor vecinilor noștri – înfrânându-se, în măsura posibilului, concurența stânjenitoare din partea unor rivali atât de nedoriți, ba chiar odioși"⁴ Dar această atitudine a generat o anumită dizidență chiar printre mercantiliști: "În definitiv, în această materie a libertății comerciale, încă de la sfârșitul secolului al XVII-lea și în timpul primei jumătăți al celui de-al XVIII-lea, înșiși printre mercantiliști, autori mereu mai numeroși protestau împotriva concepției strâmte a regulamentelor vamale. Acești scriitori sunt pătrunși de oarecare prejudecăți mercantiliste, însă au fost cu dreptate calificați de «mercantiliști liberali». După cum în Franța, Boisguilebert făcea ca Fiziocrații să fie presimțiți, în Anglia Child, Pethy, Tucker, Dudley, North, Gregory King prepară căile unei politici mai liberale în materie de comerț exterior"⁵

¹ Nicolae-Vâleanu Ivanciu – *Istoria gândirii economice*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 1992, pag. 20.

² Th. Mun – *England's Treasure by Foreign Trade*, London, 1669, pag.87.

³ Pohoază Ion – *op. cit.*, pag. 25-26.

⁴ Adam Smith – *Avuția națiunilor*. Editura Academiei, București, 1965, pag.11.

⁵ Gide Charles și Rist Charles – *Istoria Doctrinelor Economice de la Fiziocrați până azi*, Editura Cassei Școalelor, București, 1926, pag.83.

c) Comportamentul economic și rolul statului

Mercantiliștii reconsideră poziția individului în societate: "Statul suveran își găsește sprijinul în individul-cetățean, «rupt» din cadul comunității naturale (familia) pentru a se manifesta *individualist* într-un mediu abstract; este prefața lui *homo-oeconomicus* din schema clasică. Dorința lui de câștig apare firească și legitimă; o poate realiza fără a suporta oprobiul conaționalilor și cu avizul puterii publice. Bogăția poate fi considerată o binecuvântare divină, iar munca, un mijloc esențial pentru atingerea scopului propus și nu un blestem sau o înjosire. Scopul propus se realizează mult mai ușor prin comerț și prin împrumutul cu bani ... Tot așa se explică și faptul că pionierii epocii noi și personajele principale ale vieții economice au fost negustorii și cămătarii".¹ De acum, este privit altfel rolul statului: "Omniprezența statului este o garanție a intereselor individuale, a păcii civile și a proprietății . . . intervenționismul statal viza în primul rând ordinea publică, cadrul juridico-legislativ și garantarea proprietății și a bunei funcționări a pieței. Statul trebuia, de asemenea, să vegheze asupra comerțului și industriei; să protejeze invențiile, să acorde facilități construcțiilor navale, să se ocupe de formarea cadrelor și asigurarea ocupării forței de muncă. El trebuia să intervină cu taxe de protecție la produsele realizabile în țară, dar să se manifeste liberschimbist pentru produsele ce puteau fi fabricate doar în exterior".²

În concepția mercantilistă comportamentul economic al statului în raport cu alte națiuni este unul conflictual: "ceea ce o națiune câștigă, în mod obligatoriu, o alta pierde sau, altfel spus, nu te poți îmbogăți decât în defavoarea și prin sacrificiu altuia... Așadar, pace, coeziune și solidaritate în interior, dar război și colonizare în exterior; conflict și xenofobie cu exteriorul, pentru a asigura prosperitatea și liniștea în interior".³

2.2. Fiziocrații⁴

Cu fiziocrații și, mai întâi, cu Pierre de Boisguilbert, un precursor al fiziocraților, se abordează mai divers comportamentul economic. Acesta insistă asupra comportamentului de *consum*, pentru producție, dar și pentru consumul propriu-zis care este la el punctul de pornire în circuitul economic, al comportamentului de investiție, cerând ca renta să fie investită pentru ca activitățile "industriale" să aibă loc, de asemenea, asupra comportamentului de *producție materială*, susținând supremația "bogăției agricole" care "este

¹ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 23-24.

² Pohoăță Ion – op. cit., pag. 25-26.

³ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 27.

⁴ Vauban, Bniyere, Boisguilbert, Fenelon, Montesquieu, Quesnay, Contillan, Mirabeau, Riviere, Nemours, Turgot, Bălcescu ș.a.

fundamentală nu numai pentru că se adresează nevoilor vitale, dar și pentru că pe baza ei se creează «bogăția industrială»".¹

a) Mobilul activității antreprenoriale și mijlocul de realizare

După cum observă Gide și Rist "pentru Fiziocrați interesul și datoria se confundă, pentru că, urmărindu-și interesul, individul realizează binele tuturor"². De această dată comportamentul indivizilor trebuie să se conformeze *ordinii naturale* care: "E ordinea voită de Dumnezeu pentru fericirea oamenilor; e ordinea providențială. Dar trebuie întâi învățat s-o cunoaștem și apoi, să ne conformăm ei"³. "În rezumat deci, se poate spune că ordinea naturală era aceia care apărea ca «evident» cea mai bună, nu oricui, ci spiritelor raționale, cultivate, liberale, așa cum erau Fiziocrații. Această ordine naturală nu era aceia pe care o purtau în ei. Și iată de ce, între alte legi, respectul proprietății și al autorității le apărea ca bază evidentă a ordinei naturale".⁴ Fiziocrații văd în ordinea naturală cadrul ideal pentru un comportament economic al indivizilor absolut liber deoarece, ea "e în mod evident, cea mai avantajoasă pentru genul uman"⁵ "Ori, fiecare individ va ști foarte bine, în mod natural, să-și găsească calea care îi este cea mai avantajoasă. O va găsi liber, fără ca vreo forță coercitivă să-l împingă".⁶ Aceasta este de altfel condiția, clar exprimată de fiziocrați, ca fiecare "să obțină cea mai mare creștere de satisfacție prin cheltuiala cea mai mică posibilă, aceasta-i perfecția conducerii economice"⁷. Găsim aici o expresie posibilă a *optimului comportamentului economic*.

Dacă la mercantiliști munca reprezenta mijlocul esențial pentru crearea de bogăție, fiziocrații fac un pas înapoi, negând rolul acesteia și susținând rolul naturii, ca singura creatoare de bogăție: "În fapt, trebuie să observăm în primul rând că Fiziocrații nu puteau atribui muncii demnitatea pe care i-o atribuim azi pentru că, pentru ei, munca nu era de fel creatoare de bogății – și observați, atât munca lucrătorului agricol luată în sine, cât și aceia a lucrătorului industriaș!. Dacă o calificau pe cea dintâi de productivă, e pentru că natura coopera împreună cu el, aceasta și nu lucrătorul, crea bogăția"⁸.

¹ Pohoată Ion – op. cit., pag.49.

² Gide Charles și Rist Charles – *Istoria Doctrinelor Economice de la Fiziocrați până azi*. Editura Cassei Școalelor, București, 1926, pag. 18.

³ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag.21.

⁴ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 22-23.

⁵ Baudeau – *Ephemerides du Citoyen și passim*.

⁶ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 24.

⁷ Fr. Quesnay – *Diatognes sur les artisans*.

⁸ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 39- 40.

b) Comportamentul de producție materială

Spre deosebire de mercantiliști care vedeau sursa de creare a bogăției în comportamentul *de schimb, în spatele căruia, ce-i drept, ei situau munca*, fiziocrații pun accentul pe comportamentul de producție materială, susținând rolul pământului în producție, exclusivitatea creării *produsului net* în industria agricolă și industria extractivă, aceea a minelor. Căci Quesnay scrisese: "Agricultura este izvorul tuturor bogățiilor statului și cetățenilor". "Aceasta-i concepția cea mai greșită, însă de asemenea, cea mai caracteristică, a doctrinei fiziocratice".¹ Astfel, fiziocrații au stabilit o diferență esențială între producția agricolă și producția industrială, diferență care-și avea sorginea într-o inspirație teologică a doctrinei lor: "Producția pământului era opera lui Dumnezeu: Ori, Dumnezeu singur este creatorul – pe când producția artelor era opera oamenilor: ori nu stă în puterea omului să creeze ceva".² De altfel, comportamentul *producătorului* era dominat tocmai de încasarea acestui produs net creat în agricultură, forma concretă a interesului lui economic manifestat în cadrul ordinei naturale: "Probabil părerea Fiziocraților era că «prețul bun», adică prețul ce conține o plus-valută asupra cheltuielilor de producție, era un efect normal al ordinei naturale. În cazul când prețul scobora la nivelul costului de producție, ordinea naturală era ruptă și de atunci nimic de mirare că valoarea naturală dispărea".³ Turgot abordează comportamentul producătorului în termenii relației cantitative dintre capitalul avansat și rezultatul acestei operațiuni, adică **randamentul capitalului**: "El constată, pe exemplul investiției agricole, că randamentele capitalurilor nu sunt proporționale. Odată un punct minim depășit (capitalul minim necesar demarajului), pe măsura unei creșteri progresive a investiției, randamentele sunt tot mai mari până ajung la un punct de maxim posibil, în comparație cu avansurile; sunt randamente crescânde. Dincolo de acest punct, producția continuă să crească, dar din ce în ce mai puțin, până când «fecunditatea naturii se epuizează», adică până când un plus de capital nu aduce nici un plus de rezultat; sunt randamentele descre-scânde, cu limita zero, întrucât fertilitatea pământului este descre-scândă și limitată. Este foarte limpede că Turgot... face judecățile în maniera productivității marginale".⁴ Sunt suficiente argumente pentru a aprecia că Turgot "are marele merit și originalitatea de a raționa <à la marge>; Există în această analiză primele elemente necesare elaborării unei teorii a alegerilor raționale ale producătorului".⁵

¹ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 26.

² Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 30.

³ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 31.

⁴ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 71.

⁵ Jessua Caude – *Histoire de la Théorie économique*, P.U.E, Paris, 1991, pag.100.

c) Comportamentul de schimb intern

Totuși, fiziocrații admit până la urmă necesitatea comerțului, dar ca un rău necesar și susțin că: "Din și prin comerț nu crește bogăția; ceea ce aduce el în plus este o utilitate necesară pe care individul n-o posedă".¹ "Azi raționăm cu totul altfel. Economistii au observat că dacă schimb sticla pe pâine, o fac, fără îndoială, pentru că mi-i mai foame decât sete, pe când, invers, celălalt, avea mai mare sete decât foame: prin urmare, sticla a câștigat în utilitate, trecând de la tine la mine și în această dublă creștere de utilitate vedem o adevărată creștere de bogăție. Dar acest raționament ar fi părut absurd Fiziocraților pentru că, neconcepând bogăția decât sub formă materială, nu puteau înțelege ca o creație pur subiectivă de utilitate să poată fi calificată productivă"².

Tabloul economic al lui Fr. Quesnay furnizează o concepție a fiziocraților și despre *comportamentul de schimb sau distribuție* între cele trei mari clase sociale: clasa *productivă*, clasa *proprietară* și clasa *sterilă*: "Ceea ce-i interesant în sistemul de distribuție al Fiziocraților nu-i, deci, modul particular în care dânsii și-au închipuit această distribuție, ci ideea că circulația bogăției e supusă la anumite legi și că aceste legi determinau venitul fiecăruia"³.

d) Comportamentul de economisire și investiție

Sunt de semnalat și unele referiri la comportamentul de *economisire* și de *investiție*: "Quesnay este printre primii care observă și scrie că încasările monetare nu sunt urmate întotdeauna de cheltuieli; că moneda poate fi tezurizată pentru ea însăși; că în aceste condiții ea devine «un dușman al producției», deoarece fermierii nu au cu ce-și reface avansurile anuale".⁴ Turgot, acest "dizident" al fiziocraților merge mai departe: "Pentru el, capitalul reprezintă o acumulare de economii, posibilă numai atunci când veniturile depășesc cheltuielile. Tendința de a tezuriza tot ceea ce se acumulează, așa cum era văzută ea de școala fiziocrată, ca o piedică în calea progresului, i se pare irațională. De ce? Pentru că aceste acumulări pot constitui sursa unor investiții multiple... Economiiile constituie, deci, nu numai sursa avansurilor inițiale, nelămurită de Quesnay, dar și sursa creșterii lor".⁵

2.3. Școala clasică

Dintre principalele caracteristici ale gândirii economice liberaliste clasice enumerate de Ivanciu Nicolae-Văleanu reținem ca reprezentative două: "Sfera

¹ Pohoăță Ion – op. cit., pag.64.

² Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag.47.

³ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag.38.

⁴ Pohoăță Ion – op. cit., pag.63.

⁵ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 71.

ei de investiție este, cu precădere, producția și nu circulația. Burghezia în ascensiune, purtătoare a progresului, avea nevoie de cunoașterea temeinică a mișcării producției, a condițiilor dezvoltării ei și a legilor obiective care o guverna. Cu alte cuvinte economiștii, observând fenomenele și procesele, trebuiau să pătrundă adânc în tainele anatomiei societății... *Problematica* este diferită simțitor de cea a gândirii economice premergătoare, îndeosebi de cea a mercantiliștilor. Fiind vorba de producție, în care pe atunci rolul muncii omului era de departe hotărâtor, economiștii clasici trebuiau să determine și să explice, prin teoriile elaborate, rolul economic al muncii, rostul diviziunii muncii, ca și al altor mijloace de sporire a productivității ei, să explice bazele formării prețurilor, legea valorii și a surplusului de valoare, salariul, profitul și renta, ca venituri ale claselor sociale, să lămurească condițiile reluării perpetue a activităților economice la scară tot mai mare, iar, pe baza lor și în legătură cu ele, să lămurească rolurile repartiției, circulației și consumării bunurilor și valorilor create¹.

a) Mobilul activității antreprenoriale și mijlocul de realizare

Școala clasică reclamă drept cadru al comportamentului economic libertatea economică necesară *liberei inițiative, proprietatea privată*, drept condiție a manifestării acestora și *concurența*. Ea se menține pe linia trasată de fiziocrați a ordinii naturale crezând în legile naturale și în capacitatea de autoreglare a economiei, cu corolarul ei "laissez-faire": "Universul ideatic este microanaliza. Întreprinzătorul individual, egoist, rațional, rapace, mai apt decât statul în a produce bogăție este subiectul predilect de analiză. Interesul general, colectiv și problemele macroeconomice nu le scapă; ele sunt însă chestiuni derivate. De ce? Pentru că numai urmărind o bună conduită individuală, numai prin realizarea interesului personal se asigură pacea socială; și nu invers".² Sunt reperele unui *individualism metodologic* fondat de Adam Smith în cadrul ordinii naturale introduse de fiziocrați pe care o ilustrează cu un substitut al lui Dumnezeu – "*mâna invizibilă*": "Atunci când preferă să sprijine activitatea indigenă, iar nu pe cea străină, el (individul, n.n.) urmărește numai să-și asigure capitalul său, iar îndrumând acea activitate, așa încât să producă cea mai mare valoare posibilă, el urmărește câștigul său; astfel, în acest caz, ca și în multe altele, el e condus de o mână invizibilă ca să promoveze un scop ce nu face parte din intenția lui. Ne e totdeauna rău pentru societate că acest scop nu e în intenția lui. Urmărindu-și interesul său, el adeseori promovează interesul societății mai efectiv decât atunci când intenționează să-l promoveze".³ Această idee-forță fusese coaptă de Adam Smith în *Teoria sentimentelor morale* publicată în 1759 unde susține că *egoismul* domină viața

¹ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op cit., pag.37-38.

² Pohoăță Ion – op. cit., pag. 76-77.

³ Adam Smith – *Avuția națiunilor*, Editura Academiei R.P.R., 1965, vol. I, pag. 305.

economică, iar *altruismul* viața socială. Lucrarea conține o critică a ideilor lui Bernard de Mandeville din poemul *Fabula albinelor* sau *Viții private, binefaceri publice*, apărut în 1704 și completat în ediția din 1714, prin care Smith pregătește terenul pentru concepția sa asupra *interesului personal*, deja amintită mai sus: "Îi reproșează (lui Mandeville, n.n.) în particular că numește vicii, dorinți și gusturi care n-au prin ele înșile nimic condamnabil. Cu toate aceste rezerve, ideea lui Mandeville a purtat roade în spiritul lui Smith: la rândul său el va proclama fără să se ostenească, că interesul personal (care nu-i un viciu în ochii săi, însă merită totuși numele de «virtute inferioară» care, fără a ști nici a voi, sfârșește prin a conduce în mod natural societatea către buna stare și prosperitate. Astfel bogăția unei societăți va fi pentru Smith, ca și pentru Mandeville, efectul, dacă nu al unui «viciu» cel puțin al unui instinct natural care n-are nimic virtuos în sine, de care Providența se servește fără știrea noastră, pentru a realiza scopuri care depășesc puterea prevederilor noastre"¹. În fapt, Smith susține aici teza potrivit căreia comportamentul economic al indivizilor este orientat prioritar către obținerea unor *satisfacții morale* care sunt superioare satisfacțiilor materiale, ceea ce justifică unele întrebări: "La ce nivel de civilizație, avantajele morale primează celor materiale? Și, de ce ține Smith atât de mult la progresul bogăției materiale, dacă valorile morale și «căldura soarelui» îi pot face atât de fericiți pe oameni și în egală măsură?"². Nu putem trece mai departe fără a consemna atitudinea lui A. Smith despre ideile de bază ale mercantiliștilor: "Absurditatea politicii mercantiliste, adaptarea naturală a cantității de monedă nevoilor fiecărei țări, sofismele mercantile ale «balanței» comerțului», consecințele nefaste ale geloziei comerciale între nații, sunt expuse de către dânsul cu o forță admirabilă"³. De altfel, poziția lui Smith față de mercantiliști se conturează și în statornicia unei dependențe dintre atingerea interesului personal și libertatea economică: "Nu rămâne mai puțin evident că întreaga operă a lui Smith este o pledoarie în favoarea liberării economice a individului. E un rechizitoriu împotriva politicii mercantiliste și contra întregului sistem economic, care era inspirat de dânsa. Este, asupra acestui punct, o concordanță absolută între rolul jucat de Smith în Anglia și acela pe care, în același moment, îl jucau Fiziocrații în Franța".⁴

În desemnarea *mobilului* activității economice o poziție mai aparte întâlnim la T.R. Malthus care a publicat în 1798, fără nume de autor, *Essay on the Principle of Population as it Affects the Future Improvement of Society*, iar în 1803 a publicat o a doua ediție, de data aceasta sub numele său, intitulată *An Essay on the Principle of Population, on a View of its Past and Present*

¹ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 84.

² Pohoată Ion – op. cit., pag. 91.

³ Gide Charles și Rist Charles – *Istoria Doctrinelor economice de la fiziocrați până azi*. Editura Cassei Școalelor, București, 1926, pag. 83.

⁴ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 140.

Effects on Human Happiness. El face aici dovada unei dizidente față de ceilalți clasici: "De altfel, constată Gide și Rist, faptul de a face să intervină în aplicarea fenomenelor economice un factor nou, împrumutat biologiei și un instinct cu totul altul decât interesul personal sau dorința de câștig, adică *instinctul sexual* (subl. ns.) lărga mult orizontul Economiei Politice și anunța apariția Sociologiei. Se știe că, după mărturisirea lui Darwin însăși, cărții lui Malthus se datorește originea celei mai celebre doctrine științifice a secolului al XIX-lea, aceea a *luptei pentru viață*, ca mod de selecție și resort al progresului (subl. ns.)".¹

Recapitulând poziția predecesorilor lui A. Smith în ceea ce privește natura și sursele bogăției am văzut că la *mercantiliști* sursa îmbogățirii națiunii o reprezenta comportamentul economic orientat spre *schimbul extern*, mediat de *muncă* – mijlocul esențial de creare a bogăției sau, cum am arătat, axul central al comportamentului de schimb; la fiziocrați îmbogățirea națiunii avea drept sursă Natura, "bogăția agricolă", accentul căzând în mod firesc pe comportamentul *de producție materială*, pământului acordându-i-se exclusivitatea creării produsului net, în timp ce munca nu juca nici un rol. Ei calificau munca agricolă drept productivă, dar acest caracter provenea de la cooperarea ei cu Natura. A. Smith reia teza mercantilistică a primatului muncii în crearea de bogăție, afirmând tranșant că: munca este adevăratul izvor al bogăției... Și trage imediat consecințele din această idee. Deoarece, în general, munca și nu numai pământul dă naștere bogăției, nu va fi munca unei singure clase – aceia a agricultorilor – ci munca tuturor claselor, munca națiunii întregi, va fi productivă. Bogăția anuală creată într-o țară, este efectul muncii comune a tuturor celor care lucrează pentru dânsa. Rezultă din colaborarea lor, din «cooperare», cum spune singur".²

Și merge mai departe. În primul rând, acordă diviziunii muncii statutul cuvenit. Cum relatează Gide și Rist, la Smith: "Diviziunea muncii este instituția prin care se efectuează fără efortare și în mod natural, cooperația oamenilor în crearea produsului național. În timp ce animalele se mărginesc la satisfacerea directă a nevoilor lor individuale, fiecare om, în loc de a se aproviziona în același timp pentru toate nevoile sale, se mulțumește să fabrice un singur produs, pe care-l schimbă apoi pe cele ce-i lipsesc. De aici, pentru comunitate, o enormă creștere de bogăție. Diviziunea muncii, stabilind cooperarea tuturor pentru satisfacerea dorințelor fiecăruia, este adevăratul izvor al progresului și al bunei stări".³

În al doilea rând, Smith operează distincția dintre munca productivă și cea neproductivă: "Există un fel de muncă ce adaugă la valoarea obiectului asupra căruia se exercită; există un altul care n-are același efect. Primul fel,

¹ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 140.

² Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 86-87.

³ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 88-89.

producând o valoare, poate fi numit muncă productivă; cel de al doilea, muncă neproductivă. Astfel, munca unui lucrător din manufactură adaugă în general la valoarea materialelor pe care le prelucreează, valoarea propriei sale întrețineri și a profitului patronului. Munca unui servitor dimpotrivă, nu sporește valoarea niciunui obiect".¹ "Bine și inspirat ar fi fost ca Smith să se fi oprit aici. Dar n-a făcut-o. Pentru ca rezultatul activității muncitorului productiv să poată fi vândut pe piață, el trebuie să «fie fixat», materializește în ceva palpabil, într-un obiect. Munca productivă «se fixează» deci într-un obiect; cea neproductivă, dimpotrivă, «nu se fixează și nu se realizează în nici un obiect sau marfă vandabilă».² În general serviciile dispar chiar în clipa îndeplinirii lor și nu lasă după ele aproape nici o urmă sau valoare.³ Introducând acest criteriu, al materialității rezultatului muncii productive, Smith a afectat, la modul negativ, principiul și ideea generală pe care le demonstrase laudabil. Consecința imediată a acestui fapt a fost socotirea . serviciilor ca neproductive. Ideea, însușită de D. Ricardo, J.S. Mill și de urmașii zeloși ai lui Marx ... va produce vii și permanente dispute care nu s-au încheiat"⁴. Astfel Smith, încurcat în contradicții, a căzut în plasa fiziocraților, deoarece "după ce a criticat distincția fiziocrată a claselor salariate și a claselor productive, concede totuși că munca meseriașilor și a comercianților este mai puțin productivă decât aceia a arendașilor și a muncitorilor agricoli, căci aceștia, spune dânsul, nu numai că reconstituie capitalul întrebuințat, cu un profit, dar ajung chiar să dea o rentă proprietarului"⁵. De aceea, după Smith, "«Cursul natural al lucrurilor» ar consta, pentru națiunile progresive, în plasarea capitalului, mai întâi în agricultură, apoi în industrie, apoi în ultimul loc, numai în comerțul exterior. Și Smith consacră toată cartea III a operei sale să arate cum politica națiunilor europene, de multe secole, a tulburat, spre marea lor pagubă, «acest curs natural», prin măsuri potrivnice agriculturii și inspirate de interesul comercianților și meseriașilor... Fără a insista mai mult, se vede deajuns preferința lui Adam Smith pentru agricultură și agricultori. Iată pentru ce, asupra acestui punct, Smith a împărtășit o parte cel puțin din prejudecata fiziocrată și n-a putut să se decidă – cu toată propria sa teorie a diviziunii muncii – să așeze agricultura pe un picior de complectă egalitate cu celelalte forme de activitate economică. Ține să-și mențină vechea preeminență"⁶. Dar Say corectează această concepție a lui Smith, considerând că "a produce, înseamnă pur și simplu a crea utilități, a mări capacitatea ce o au lucrurile de a răspunde nevoilor noastre și de a satisface dorințele noastre. Sunt deci, productive toate muncile care-i concură

¹ Adam Smith – op. cit., pag. 183.

² Adam Smith – op. cit., pag.223.

³ Adam Smith – op. cit., pag. 223.

⁴ Pohoăț Ion – op. cit., pag. 128.

⁵ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag.95.

⁶ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag.102.

la acest rezultat, industria și comerțul, ca și agricultura. Distincțiile fiziocrate cad de la sine și Say termină o combatere pe care Smith, prea aproape încă de adversarii săi, nu știuse să o facă decisivă"¹ Nu este de prisos să insistăm asupra acestei contribuții a lui Say care reflectă în concepția sa noua realitate a lumii economice pe care o reprezenta revoluția industrială: "Pe când la Smith preocuparea de agricultură e încă dominantă, la Say industria tinde să joace primul rol. De aici înainte timp de mulți ani, problemele industriale vor predomina în economia politică. Și primul curs oficial de economie politică, profesoat de însuși Say la Conservatorul de arte și meserii, se va numi curs de *economie industrială*. În ierarhia activităților utile nației, Smith pusese agricultura în primul rând. Say păstrează această ordine însă pune pe același rang cu agricultura «capitalurile întrebuințate pentru a trage foloase din tortele productive ale naturii... O mașină ingenioasă aduce mai mult decât valoarea dobânzii a ceea ce a costat, ori face să folosească societatea de diminuarea de preț care rezultă din lucrul mașinii»".²

Revenind la adevăratul izvor al bogăției să consemnăm și legătura pe care Ricardo o face între muncă și valoare, aceasta din urmă fiind expresia bogăției: "Eu consider munca un izvor al oricărei valori și cantitatea sa relativă, ca măsură care guvernează aproape exclusiv valoarea relativă a mărfurilor", spune Ricardo. "Adam Smith spusese că valoarea era proporțională cu munca întrebuințată, însă numai în societățile primitive. Pentru societățile civilizate, declarase contrariul «că nu sunt decât foarte puține mărfuri a căror întreagă valoare de schimb purcede numai de la muncă». Smith admitea deci că munca era unul din factorii valorii, însă nu singurul. Și care erau oare ceilalți? Evident, pământul și capitalul. Ori Ricardo simplifică, așa cum preferă spiritele abstracte, suprimând doi factori: nu lasă să rămână decât munca"³. Ulterior, din contactul cu realitatea Ricardo își reconsideră poziția în această chestiune: "După ce m-am gândit multă vreme asupra acestui subiect, socotesc că valoarea relativă a lucrurilor e determinată de două cauze: 1. cantitatea relativă de muncă necesară pentru a le produce; 2. durata relativă a *timpului* necesar pentru a aduce pe piață rezultatul acestei munci". "Ideia care l-a urmărit (pe Ricardo, n.n.) viața întreagă, aceea a pământului, creând o muncă crescândă, fără îndoială, i-a sugerat pe aceia că munca era «fundamentul, cauza sau măsura» valorii, – ezită fără încetare între aceste trei expresii, care sunt departe de a fi concordante. Trebuie să mărturisim de altfel, că teoria valorii a lui Ricardo, e departe de a fi aceea care ne dă cât mai bine măsura sa: în fața acestei teribile chestii, acest spirit viguros n-a fost mult mai fericit decât predecesorii săi. El a declarat în repetate rânduri și a remarcat el însuși, puțin

¹ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 156.

² Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 159-160.

³ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 211.

timp înainte de moarte, cu o candoare care îi face onoare, că a dat greș în încercările sale de a explica valoarea"¹.

J.S. Mill optează pentru un comportament economic bazat pe *egalitatea șanselor*, pe *egalitatea la punctul de pornire*, ceea ce îl face să susțină desființarea dreptului la moștenire, în condițiile în care proprietatea privată este calificată drept *instituție socială* și nu un drept natural, fiind deci amendabilă pe calea legislației. Potrivit lui Mill avuția "se creează în producție de către oameni care, ajutându-se de elementele constitutive ale capitalului, acționează asupra naturii de unde-și trag cele necesare traiului... condițiile producției sunt sociale și naturale, concretizate în muncă, capital și natură. Munca, în calitate de factor de producție, este cea mai importantă și, din punct de vedere economic, ea nu produce obiecte, ci utilități, iar munca productivă este «cea care produce utilități fixate și încorporate în obiecte materiale», celelalte munci sunt considerate ca neproductive, deși utile"². "Agenții naturali... sunt socotiți al treilea factor de producție. Meritoriu la Mill este împărțirea lor în agenți reproductibili, care se refac și agenți epuizabili, ridicând câteva probleme importante ale raporturilor om-tehnică-natură, dintre mediul economic, tehnic, social și cel ecologic".³

b) Comportamentul rațional

În general, clasicii au aderat la conceptul de *raționalitate* a comportamentului individual prezent deja în operele unor filosofi ca Spinoza, Locke, Mandeville, Montesquieu, Kant și Hume; ei văd în individ subiectul predilect al activității economice: "un individ despuiat de ceea ce l-ar putea face slab în lupta de concurență; un HOMO Oeconomicus Rationalis, logic și rece, imoral la nevoie, entitate abstractă, ruptă de mediul social în care trăiește și animat, în principal, de maximizarea profitului".⁴

c) Comportamentul de producție

Comportamentul de producție este, la Smith, rezultatul unei ordonări specifice a activităților economice: "Ordinea în care enumerăm aceste diverse forme de activitate este însăși ordinea pe care Smith le-o dă, după utilitatea lor, mai mare sau mai mică, pentru țară. Agricultură e cea mai avantajoasă, apoi vine industria, apoi comerțul intern și așa mai departe. Pentru a stabili această ierarhie, Smith se bazează pe două criterii: 1. cantitatea de muncă productivă pe care capitalul o pune în mișcare; 2. masa valorilor de schimb pe care fiecare din aceste activități o adaugă anual la venitul național. Pe măsură ce se trece de la agricultură la celelalte ramuri, cantitatea de muncă productivă

¹ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 199.

² Nicolae- Văleanu Ivanciu – op. cit., pag. 78-79.

³ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag. 79.

⁴ Pohoăță Ion – op cit. pag.85.

pusă în mișcare și masa valorilor de schimb obținute nu încetează să descrească, și, cu dănsese, utilitatea lor pentru țară. O nație are deci, interes să-și vândă capitalurile angajate în aceste diverse direcții, în ordinea fixată chiar de Smith¹. Dar, "ideea de a stabili o astfel de ierarhie nu se prea împacă cu teoria diviziunii muncii, care consacră egalitatea diferitelor forme de activitate umană".²

Ricardo introduce în comportamentul de producție rolul mașinilor și efectele folosirii lor. El credea: «că clasa muncitoare va participa, în mod egal cu celelalte clase, la avantajul provenit din ieftinirea generală a mărfurilor, datorită întrebuințării mașinilor.

Acestea erau părerile mele și ele continuă să fie neschimbate atât în ceea ce privește pe landlord, cât și pe capitalist; acum sunt convins că înlocuirea muncii umane prin mașini este adeseori, foarte păgubitoare intereselor clasei muncitorilor». Observarea realităților într-un stadiu mai avansat al revoluției industriale și studiul efectelor folosirii mașinii asupra muncitorilor i-au schimbat demersul teoretic și l-au determinat să recunoască în ce a greșit. Într-un studiu despre mașini, inclus ca un capitol în cea de-a treia ediție a *Principiilor*, apărută în 1821, cu doi ani înaintea morții, Ricardo scria: «Greșea la mea provenea de la presupunerea că ori de câte ori crește venitul net al societății crește și venitul ei brut; acum am, însă, motive suficiente pentru a fi convins că unul din fonduri, cel din care își trag venitul landlordii și capitaliștii, poate crește, în timp ce celălalt, de care depinde mai ales clasa muncitoare, poate scădea. De aici urmează, dacă am dreptate, că aceeași cauză care poate mări venitul net al țării poate, în același timp, să provoace o suprapopulație și să înrăutățească condiția de viață a muncitorului». Postulatul formulat a deschis calea teoretizării pauperizării muncitorului și, împreună cu cel referitor la baza economică a luptelor dintre clase, – împărțirea venitului brut între ele – i-au atras învinuirea de promotor al comunismului, *el care vedea în capitalism lumea cea mai bună dintre lumi* (subl. ns.)".³

"Desfășurarea revoluției industriale și-a pus amprenta asupra concepției lui Say despre economie detașându-l, în chip pozitiv în unele cazuri, de Smith. În scara de preferință a activităților care trebuie încurajate în economia națională, el a pus pe prim plan industria, l-a detașat pe întreprinzător de proprietarul capitalului (subl. ns.), punându-i în evidență rolul deosebit în producerea și repartizarea avuției. După Say, capacitatea întreprinzătorilor – agenți principali ai progresului economic încă din perioada napoleoniană – instruiți, activi, inventatori ingenioși, agricultori, industriași și comercianți întreprinzători și curajoși – era cea care exercita cea mai mare influență asupra producerii,

¹ Gide Charles și Rist Charles – op. cit. pag. 131.

² Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 133.

³ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag. 72.

repartizării și realizării avuției. Prioritatea aparține francezilor în evidențierea rolului întreprinzătorului; anglo-americanii vor face acest lucru mai târziu¹.

Idei despre comportamentul *de producție* găsim și în teoria asupra rentei a lui Ricardo.² "Renta provine în mod variabil din întrebuintărea unei cantități suplimentare de muncă cu un rezultat proporțional mai scăzut".³ "Dacă renta este o diferență rezultă, de aici, că ultimul pământ atras în cultură sau pe care s-a investit, nu aduce nici o rentă. Acesta este pământul care fixează prețul produselor agricole, pământ a cărui cultură înseamnă condițiile cele mai nefavorabile, «înțelegând prin condițiile cele mai nefavorabile, acelea în care cantitatea de produse cerută face însă necesară continuarea producției»⁴. Așadar, întreprinzătorul capitalist este interesat să cultive până când productivitatea marginală devine egală cu costul marginal de producție".⁵

Cu Say comportamentul de producție devine predominant în crearea de *putere de cumpărare* și în *îmbogățirea cetățenilor*. Accentul pus de Say pe producție îl face pe acesta drept precursorul economiștilor din anii '80 care au avansat teoria ofertei. Deși la Say comportamentul de producție este congruent cu comportamentul de schimb în sporirea avuției o serie de succesori au neglijat această echivalență: "Într-adevăr, plecând de la simplul enunț al «Legii Say», după care oferta își creează cererea, cei mai mulți economiști au căzut în eroare acordând când unuia, când altuia dintre termenii ecuației un loc principal în condițiile în care, de fapt, ambii sunt la fel de importanți. Deruta provine din faptul că s-a creat o imagine falsă despre schimb, concepându-se ca o confruntare globală între producători, pe de o parte, și vânzători, pe de altă parte. În realitate relația de schimb este una de intercondiționare, de circuit".⁶

În acest context teoretic al epocii contribuția lui J.S.Mill constă din formularea legii cererii și ofertei care influențează comportamentul de producție: "Trebuie ca oferta și cererea, cantitatea oferită și cantitatea cerută să fie egale. Dacă se produce o inegalitate, ea este acoperită prin concurență, și lucrul se produce prin creșterea sau reducerea valorii. Dacă cererea crește, valoarea se ridică; dacă cererea se diminuează ea scade; dacă oferta este insuficientă, valoarea urcă, și scade dacă oferta crește. Creșterea și scăderea au loc până când cererea și oferta devin egale; valoarea până la care o marfă se urcă pe piață nu este alta decât aceea care, pe această piață, determină o cerere

¹ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag.63.

² Vezi: David Ricardo – *Despre principiile economiei politice și impunerii, în Opere alese, vol.I, Editura Academiei Române, București, 1959.*

³ David Ricardo – op. cit., pag.88.

⁴ David Ricardo – op. cit., pag.88.

⁵ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 119.

⁶ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 147.

suficientă pentru a absorbi toate cantitățile oferite sau așteptate".¹ Mai reținem că J.S. Mill a acordat o atenție specială studierii posibilităților oferite de cei trei factori (muncă, capital și natură, n.n.) pe linia sporirii productivității, ca o condiție a realizării cerințelor legii *creșterii producției*. Creșterea producției, în optica lui, depindea de proprietățile factorilor muncă, natură și capital și de modalitățile folosirii lor. «Legea creșterii producției trebuie să fie o consecință a (utilizării) legilor care guvernează acești factori; limitele creșterii producției trebuie să fie determinate, indiferent de cum se ajunge la aceasta, de limitele fixate de aceste legi». Ele sunt: a) legea populației; b) legea creșterii (acumulării) capitalului; c) legea creșterii producției pământului... Legea creșterii producției, ca urmare a folosirii agenților naturali se izbește de legea randamentului descrescând, al atragerii în circuitul economic a unor categorii de agenți din ce în ce mai greu, mai costisitor de exploatat și/sau al investițiilor succesive. După Mill, limitele respective nu sunt un zid de netrecut, ci obstacole surmontabile. Depășirea lor cere eforturi sporite, iar realizările în știință, tehnică, tehnologie pot reduce din dificultăți, eforturi și costuri. Legea randamentului descrescând «poate, totuși, să fie suspendată sau stăpânită temporar prin tot ceea ce sporește puterea generală a omului asupra naturii, în special prin întregul progres în cunoaștere și prin stăpânirea dobândită astfel asupra proprietăților și acțiunilor agenților naturali».²

d) Comportamentul de consum

Cu excepția lui Malthus la economiștii clasici găsim foarte rar referiri la comportamentul de consum. "Malthus a sesizat că acumularea accentuată de capital în condițiile revoluției industriale alimentează nepotriviri între creșterea cererii, pe de o parte, și a ofertei, pe de alta; că legea Say face abstracție de realități care trebuie luate în considerare. Patronii acumulează ca să producă tot mai mult, dar să cheltuiască cât mai puțin pentru cele cumpărate, inclusiv pentru salarii. «Oare dorința lor de a cumpăra mărfuri pentru consumul lor este proporțională cu mijloacele lor? Întrebuințarea capitalurilor lor nu demonstrează oare, că țelul și voința lor sunt de a produce și nu de a consuma? ... O altă eroare ... constă în supoziția că acumularea asigură cererea .. » Acumularea accentuată de capital stimulează oferta generală de mărfuri și servicii, concomitent cu limitarea creșterii cererii solvabile, fapt care pregătește terenul pentru crize și șomaj.

Malthus, încercând să pună de acord teoria cu realitatea, caută explicații și soluții la problemele accentuării sărăciei și lipsei de lucru, în condițiile creșterii avuției și a capitalului, la problemele supraaglomerării piețelor cu mărfuri și la problemele crizelor. Explicațiile sunt legate, în parte, de legea

¹ J.S. Mill – *Principes d'economie politique, avec quelques-unes des leurs applications à l'economie sociale*, Paris, 1873.

² Nicolae- Văleanu Ivanciu – *op. cit.*, pag. 79-80.

formulată de el a *creșterii mai rapide a populației*, decât a *posibilităților de hrănire oferite de natură* (subl. n.n.). În parte, sunt legate de acumularea de capital. Soluțiile propuse vizează: frânarea înmulțirii populației sărace; moderarea acumulării de capital; stimularea cererii prin susținerea unei clase care să primească venituri și să cheltuiască fără să producă. Se ridică, însă, o mare problemă: De ce să reduci posibilitățile acumulării de capital, ca să fie întreținută o clasă parazitară, când s-ar putea spori veniturile celor săraci, ca să le ridici standardul de viață? La aceasta s-a răspuns, în viziunea malthusiană, că orice îmbunătățire a traiului săracilor stimulează înmulțirea lor naturală, accentuarea concurenței pe piața muncii, reducerea salariilor, scăderea cererii solvabile și pregătește declanșarea crizei.

Prin soluțiile malthusiene s-a introdus în teoria reproducerii *ideea stimulării consumului parazitar, ca mijloc de echilibrare a cererii cu oferta* (subl. ns.). Acest moment a fost surprins mai târziu de economistul englez J.M. Keynes, care a făcut din teoria lui Malthus un punct de plecare în formularea teoriei sale generale despre ocuparea forței de muncă, combaterea crizelor și a șomajului¹.

e) Comportamentul de schimb intern

Asistăm, totodată, la o îndreptare a *comportamentului de schimb*, apreciat de fiziocrați ca neaducător de bogăție. Indivizii sunt împinși către schimb nu atât de rațiune, cât de instinct, deoarece "omul are aproape întotdeauna nevoie de ajutorul semenilor săi și, în zadar, ar aștepta acest ajutor numai de la bunăvoința lor"², iar urmarea acestui instinct duce la câștig pentru fiecare coschimbist. "Oricine oferă cuiva un târg, își propune să procedeze astfel: dă-mi ceea ce doresc eu și vei căpăta ce dorești tu. Aceasta este înțelesul oricărei asemenea oferte; și, în felul acesta, obținem unul de la altul cea mai mare parte din serviciile de care avem nevoie".³ "Fiecare, știind că are de câștigat prin schimb, va căuta să-și consume energia și talentul în domeniul la care se pricepe cel mai bine; pentru ca, prin muncă cât mai puțină și cât mai comodă, pe calea schimbului, să intre în posesia a cât mai multor bunuri și servicii străine. Așa se adâncește diviziunea muncii. Urmarea este creșterea productivității și a bogăției colective și personale, lată, modul de organizare a societății și calea îmbogățirii națiunii; firească, naturală, conso-nantă cu interesul individual și cel general, în plus cu virtuți și surse proprii de autoîntreținere".⁴ Cu Smith suntem în fața unei atitudini teoretice ce proclamă înclinația imanentă a individului spre schimb care împinge economia națională spre *diviziunea muncii*, limitată doar de întinderea pieței: "Când piața comercială este mică

¹ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op cit., pag. 76- 77.

² Adam Smith – op. cit., pag. 13.

³ Adam Smith – op. cit., pag. 13.

⁴ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 88.

nimeni nu are curajul să se consacre cu totul unei singure ocupații din lipsa posibilităților de schimb a întregului surplus din produsul muncii sale".¹ "După Smith, așa cum prin înțelegere, prin schimb și prin cumpărare oamenii obțin, unul de la altul, cea mai mare parte din bunurile și serviciile reciproce de care au nevoie, tot astfel, din aceeași *înclinație pentru schimb* (subl. ns.), se naște și diviziunea muncii... Criticii au evidențiat raporturi inverse de cauzalitate între diviziunea muncii, schimb și mărimea pieței: diviziunea muncii – rezultată din puterile limitate ale omului și viața în colectivitate, pe de o parte, nevoile, cerințele de trai nelimitate care-l îndeamnă continuu să-și sporească forța productivă – stă la baza schimbului, iar de acesta depind dimensiunile pieței, înțeleasă ca totalitate a actelor de schimb, operațiunile și instituțiile la care ele dau naștere".² În esență, concepția lui Smith despre schimb rezultă din juxtapunerea a două noțiuni – *valoarea de uz și valoarea de schimb*: "Să observăm, spune Smith, că cuvântul valoare are două sensuri diferite: exprimă uneori utilitatea unui obiect particular și uneori, puterea de a cumpăra alte bunuri, cari conferă posesia acestui obiect. Se poate numi una, valoare de uz și cealaltă valoare de schimb. Lucrurile care au cea mai mare valoare de uz, au adesea puțină sau de loc de schimb; din contra, lucrurile cari au cea mai mare valoare de schimb, au adesea puțină sau de loc valoare de uz. Nimic nu-i mai folositor ca apa; dar nu se poate aproape nimic cumpăra cu dânsa, nu există obiect pe care să vrea să ți-l dea la schimb. Din contra, un diamant n'are aproape de loc valoare de uz, dar se poate obține în schimb o foarte mare cantitate de bunuri". Și Smith proclamă: "Prețul real al fiecărui lucru, ceea ce fiecare lucru costă în mod real pe cel care vrea să-l dobândească, este osteneala și greutatea de a-l dobândi... Munca este, deci, măsura reală a valorii de schimb a tuturor bunurilor".

Referindu-se la comerțul dintre oraș și sat considerat a fi "cel mai întins al oricărei societăți civilizate", Smith "formulează ideea după care câștigul orașului nu înseamnă pierdere pentru sat; ambele au de câștigat; schimbul de activități le aduce *avantaje absolute* (subl. ns.) «Câștigurile, apreciează el, sunt de ambele părți și sunt reciproce, iar diviziunea muncii este, și în acest caz, ca și în toate celelalte, avantajoasă pentru toate persoanele folosite în variate îndeletniciri, în care este subdivizată munca. Locuitorii de la sat cumpără de la oraș o cantitate mai mare de mărfuri manufacturate, cu produsul unei cantități mai mici de muncă proprie decât aceea pe care ar fi fost obligați să o depună, dacă ar fi încercat să le producă ei înșiși. Orașul oferă o piață pentru prisosul de producție a satului, adică ceea ce trece peste nevoile de trai ale cultivatorilor; și aici locuitorii satului schimbă cu alte bunuri, care se cer la țară». *Ideea, extinsă de la schimbul dintre oraș și sat, la cel dintre țări manufacturiere*

¹ Adam Smith – op. cit., pag. 16.

² Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag.50.

și țări agricole, a constituit un punct de plecare pentru teoria avantajelor absolute ale diviziunii muncii și comerțului pentru toți participanții (subl.ns.)".¹

În teoria sa asupra valorii, Ricardo explică "cum, în condițiile de echivalență, schimbul dintre muncă și capital permite ca o parte din valoarea creată de muncă să fie repartizată capitalului sub formă de profit. Smith sesizase problema, Ricardo i-a căutat explicația".²

Rămânând în același cadru al atitudinii clasicilor față de comportamentul de schimb notăm concepția lui J.B. Say sintetizată în sintagma, "produsele se schimbă contra produse" care este esența "Legii debușeelelor", numită și "Legea Say". "Este de remarcă că un produs, odată terminat, oferă, din acest moment, un deșeu altor produse pentru toată suma valorii sale. Într-adevăr, atunci când ultimul producător a terminat un produs, cea mai mare dorință este de a-l vinde, pentru ca valoarea acestui produs să nu șomeze în mâinile lui. El nu este mai puțin grăbit să scape de banii obținuți prin vânzare, pentru ca acești bani să nu șomeze în mâinile lui. Or, el nu poate scăpa de banii obținuți decât căutând să cumpere un produs oarecare. Se vede deci, că singurul fapt de a produce un bun deschide, în același moment, un deșeu pentru alte produse".³ Aceasta înseamnă că "Banii nu îndeplinesc decât un rol pasager în acest dublu schimb și odată lucrurile terminate ne dăm seama că întotdeauna s-au plătit produse contra produse"⁴. "La limita extremă este posibil să se facă o lectură keynesiană a acestui pasaj și să se concluzioneze că el ar trebui să antreneze o justificare a rolului statului în ceea ce privește «relansarea» consumului. Cu toate acestea, cum subliniază M. Blaug, J.B. Say a căutat, mai degrabă «să întoarcă legea deșeelelor împotriva predecesorilor fiziocrați, deoarece aceștia afirmău, că un venit odată încasat nu este repus automat în circulație»^{5,6}. "Din teoria deșeelelor s-au desprins, de autor și adepții săi, câteva concluzii importante: a) cu cât se produce mai mult și mai diversificat în fiecare țară, cu atât mărfurile pot fi mai ușor realizate. Deviza directoare: să fie producere de cât mai multă avuție sub formă de mărfuri. «Îmbogățiți-vă prin producție!» era porunca vremii; b) fiecare agent economic și stat era interesat în bunăstarea și prosperitatea celorlalți, ca să aibă ce și cu ce schimba propriile produse; c) liberalizarea importurilor și exporturilor era socotită binefă-

¹ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag. 56-57.

² Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag. 67.

³ J.B. Say – *Traité d'économie politique*, Calmann-Levy, Paris, 1972, pag. 140-141.

⁴ J.B. Say – op. cit., pag. 140.

⁵ Blaug M. – *La pensée économique – Origines et développement*, 4-ème édition, Economica, 1986, pag. 33.

⁶ Lacoude Philippe – *Une critique des théories de la croissance endogene*, în *Journal des Economistes et des Etudes Humaines, Bilingual Journal of Interdisciplinary Studies*, Volume VI – Numero 4 – Decembre 1995, pag. 584.

cătoare pentru fiecare țară, întrucât importurile de mărfuri străine îi stimulau pe producătorii autohtoni să dea produse cât mai multe și mai bune, pentru a avea ce să schimbe cu străinătatea și a rezista în lupta de concurență; d) producția de bunuri își creează singură piața necesară, realizarea integrală a mărfurilor nu are nevoie de a «treia persoană», adică de un factor extern producției capitaliste, cum ar fi un sector necapitalist, o clasă care doar să cumpere și să consume fără să producă sau o piață externă. În planul abstract al ideilor totul părea în regulă, iar autorul însuși aprecia că «teoria debușeelelor va schimba politica lumii».¹

În logica acestor constatări se află concluzia lui Say asupra imposibilității crizelor economice. Dar în această chestiune survine observația lui J.S. Mill care, deși partizan al lui Say, constată că, deoarece schimburile se realizează prin intermediul banilor, ele se divid în două acte distincte – concomitente sau succesive, după caz: 1) vânzarea și 2) cumpărarea. Astfel Mill adaugă funcției de intermediar al schimburilor specifică banilor funcția de rezervă de valoare și admite posibilitatea manifestării crizelor de supraproducție de mărfuri. De altfel, trebuie să mai reținem că: "Valoarea, definită ca un raport, este tratată de Mill ca prim capitol al cărții despre schimb. Cum remarcă el, mulți economiști acordă o importanță atât de mare schimbului, încât studiul lui aproape se identifică cu obiectul științei economice, numită de unii Catallactică sau Știință a schimbului, de alții Știință a valorii. El explică plasarea problemei valorii în contextul schimbului, ținând seamă de importanța ei pentru înțelegerea acestui moment sau stadiu al realizării mărfurilor și al reluării perpetue a activității economice. «Într-o stare socială în care industria în întregime este întemeiată pe vânzare și cumpărare, unde fiecare individ trăiește cel mai adesea nu din produsul creat de el, ci din bunuri obținute printr-un schimb dublu, o cumpărare și o vânzare, problema valorii este fundamentală»"².

f) Comportamentul de schimb extern

Comportamentul de schimb extern (internațional) în teoria clasică se bazează pe aportul decisiv al lui A. Smith, D. Ricardo și J.S. Mill. În acest domeniu asistăm la o extindere fertilă, din partea clasicilor, a principiilor și normelor comportamentului de schimb intern de pe piața externă. "Opunând concepția lor celei mercantiliste, după care un partener la schimb internațional nu poate câștiga decât dacă celălalt pierde, clasicii au dorit să demonstreze că schimburile externe, ca și cele interne, sunt profitabile ambelor părți, oricând și în orice condiții".³ Cadrul general de analiză *microeconomică* astfel conturat permite relevarea contribuțiilor specifice ale celor trei mari clasici. A. Smith găsește cheia extinderii avantajelor diviziunii muncii în economia națională la

¹ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag.64.

² Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag.81.

³ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 152.

relațiile internaționale, depășindu-și limita de care se lovise în valorificarea surplusului de producție prin intermediul schimbului extern: "Când piața este mică – afirmă Smith – nimeni nu-i încurajat să se consacre în întregime unei singure ocupații, din cauza imposibilității de a schimba tot ceea ce în produsul muncii sale întrece propria lui consumație, contra produselor altor oameni, de care are nevoie", "Iată pentru ce – deduc Gide și Rist din constatarea lui Smith – comerțul cu coloniile și cu străinătatea, întinzând piața industriei naționale, favorizează diviziunea muncii și crește bogăția".¹ Astfel Smith este promotorul creșterii diviziunii și productivității muncii între națiuni datorită *avantajului absolut* pe care fiecare țară coschimbistă îl are din *diferența de costuri absolute*, determinate de cantitatea de muncă ce stă la baza producerii diferitelor bunuri: "Dacă o țară – spune Smith – ne poate furniza bunuri mai ieftine decât le-am putea produce noi, e mai bine să le cumpărăm de la ea, cu o parte din produsul activității noastre, utilizate într-un mod din care putem atrage oarece folos".² "Primul avantaj este că fiecare își orientează capitalurile și munca spre activități pentru care are condiții mai favorabile și pe care le poate valorifica. Al doilea avantaj rezultă din faptul că țările își schimbă între ele ceea ce le prisosește, fiecare reprezintă piață de desfacere pentru surplus și de aprovizionare cu ce le lipsește partenerilor de schimb. «În orice perioadă de evoluție a oricărei societăți, trebuie totdeauna ca prisosul de produse brute și manufacturate sau acela pentru care nu este cerere în țară, să fie trimis în străinătate, pentru a fi schimbat cu alte bunuri pentru care este cerere în interior». În atare împrejurări apare un avantaj dublu: lărgirea posibilităților de realizare a mărfurilor și de satisfacere a trebuințelor; facilitatea echilibrării ofertei cu cererea. Al treilea avantaj îl reprezintă economisirea de cheltuieli și muncă rezultată din faptul, că fiecare țară produce în condiții dintre cele mai favorabile, cu cheltuieli mai puține și cu productivitate mai mare".³ "Concluzia este următoarea: dezvoltarea unei țări depinde de exterior; aceasta ar fi un dezavantaj; dar avantajele *liberului schimb internațional* (subl. ns.), faptul de a obține bunurile și serviciile de care ai nevoie pe calea cea mai puțin costisitoare pe care o oferă *diviziunea internațională a muncii* (subl. ns.), compensează din plin acest dezavantaj".⁴ Dar "Smith se preocupă mai întâi de combaterea «prejudiciului popular» care face din monetă, bogăția prin excelență. Îl interesează cu atât mai mult răsturnarea lui, cu cât acest prejudiciu este la baza teoriei mercantiliste a balanței comerțului și cu cât lupta împotriva mercantilismului este obiectivul imediat al cărții lui Smith. Se știe, că pentru mercanțiști o țară trebuie să exporte mai mult decât importă, astfel ca să rezulte un sold în monetă. Ori dacă demonstrează că acest sold este inutil,

¹ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag.92.

² Adam Smith – op. cit., pag.305-306.

³ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag.57.

⁴ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 155.

pentru că moneda nu-i decât o marfă oarecare, nici mai mult nici mai puțin utilă decât altele, prin asta chiar se va fi ruinat fundamentul politicii mercantiliste. În ochii lui Smith, moneda e chiar o marfă mai puțin indispensabilă decât altele, o marfă ce te încurcă și de care e mai bine să scapi ori de câte ori se poate. Această speță de discredit pe care Smith, prin reacție în contra mercantilismului, îl aruncă asupra monedei, va conduce pe câțiva din succesorii săi să-i exagereze ideea și să nesocotească caracterele speciale ale fenomenelor monetare¹.

Din expunerea rolului diviziunii muncii în creșterea bogăției naționale rezultă, în ultimă instanță, concepția lui Smith față de liberul schimb și condamnarea fără echivoc a protecționismului. Cum observă Gide și Rist, în ochii lui Smith există "o repartitie naturală a producției între diferite țări și conformă, după avantajul tuturor. Protecționismul ne împiedică de a trage folos din asta. E aplicarea principiului diviziunii muncii la comunitatea internațională"² "Concluzia practică a lui Smith este următoarea: în loc de nenumărate taxe care să stânjenească importul și producția, Anglia ar trebui să se mulțumească să stabilească un anumit număr de taxe pur fiscale asupra mărfurilor străine de consumație generală: vinul, alcoolul, zahărul, tutunul, cacaoa etc. Acest sistem, perfect compatibil cu o largă libertate a schimburilor, ar o foarte abundentă sursă de venituri pentru tezaur și ar compensa din plin pierderile rezultând din introducerea liber-schimbului"³.

Pe o cale întortocheată oferită de teoria sa asupra rentei, Ricardo va adera necondiționat la liberul schimb: "Ei (proprietarii de pământuri agricole, n.n.) nu văd, spune dânsul, că orice fel de comerț tinde a mări producția și că prin aceasta buna stare generală e mărită, cu toate că ar putea rezulta și oaricari pierderi parțiale. Pentru a fi de acord cu ei înșiși, ar fi trebuit să caute să oprească orice perfecționare în agricultură și în manufactură și orice invenție de mașini". De unde și concluzia: "în țările unde comerțul e deschis liberii concurențe interesele individuale și cele ale comunității sunt constant în armonie". Totodată, Ricardo va observa că modelul de schimb al lui Smith este un caz particular, cel în care există un avantaj absolut la costuri, într-o țară față de alta. Ricardo analizează un caz mai general, mai frecvent, cer în care există țări cu avantaje absolute la costuri la toate produsele față de alte țări. Conform teoriei lui Smith ar trebui ca țările din urmă să importe toate bunurile de la țările dintâi, ceea ce ne pare absurd. Ricardo rezolvă dilema introducând noțiunea de *avantaj relativ (comparativ)*. Comportamentul de schimb internațional este guvernat de câștigul cel mai mare (sau de pierderea cea mai mică). "Într-un sistem de perfectă libertate a comerțului, fiecare țară își consacră în mod natural capitalul și munca acelor genuri de activități care îi sunt cele mai avantajoa-

¹ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag.121

² Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 143-144.

³ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag.147.

se.¹ Deci, observă Ricardo, "Regula care reglementează valoarea relativă a mărfurilor într-o țară nu reglementează și valoarea relativă a mărfurilor schimbate între două sau mai multe țări"² "Munca a 100 de englezi nu poate fi dată pentru aceea a 80 de englezi dar, *produsul muncii a 100 de englezi poate fi dat pe produsul muncii a 80 de portughezi, a 60 de ruși...* etc. (subl. ns.)"³ "Ricardo, cum s-ar spune, pune aici punctul pe i: între țări schimbul nu este de echivalențe. *Cu toate acestea, fiecare țară are de câștigat* (subl. ns.)"⁴. Teoria costurilor comparative a lui Ricardo fixează zona în care schimburile apar avantajoase pentru ambele țări ... Ce se întâmplă în interiorul acestei zone, cum se confruntă cererea și oferta celor două țări, cum se fixează termenii de schimb și se ajunge la maximul de avantaj este un gol al teoriei ricardiene, pe care J.S. Mill a căutat să-l umple⁵: "Produsele unei țări se schimbă contra produselor altora de așa manieră încât totalitatea exporturilor sale acoperă exact totalitatea importurilor. Legea *valorilor internaționale* (subl. ns.) nu este o generalizare a legii generale a valorii pe care noi o numim ecuația cererii și ofertei"⁶. Astfel, cu Mill asistăm la o generalizare a principiului cererii și ofertei la schimburile internaționale și la precizarea termenilor de schimb extern. Dar, reținem că "principalul aport pe care Ricardo l-a adus științei economice e de a fi desprins legile care guvernează mișcările mărfurilor și curențele inverse ale monetei, de la o țară la alta și de a fi arătat, în mod grandios, cum se stabilește acest flux și reflux".⁷

În concluzie: "Se susține, cu temei, că teoria clasică a liberalismului în domeniul diviziunii muncii și al comerțului internațional a fost dezvoltată de economiștii A. Smith, D. Ricardo și J.S. Mill. Primul, cu *teoria avantajelor absolute* obținute de țările participante la diviziunea internațională a muncii și la comerțul exterior; al doilea cu *teoria costurilor comparative* și a *avantajelor relative*; cel de-al treilea a adăugat luarea în considerare, pe lângă avantajele comerciale și pe cele ale producției naționale, formulând legea tendinței de egalizare a avantajelor țărilor, în condițiile desfășurării libere a schimburilor economice dintre ele și a orientării lor în specializare, după avantajele ce ii se oferă, luând în considerare posibilitățile și disponibilitățile de factori de producție... Mecanismul analizat de Mill conduce la concluzia că ambele țări câștigă, că avantajele sunt relative și neuniforme."⁸

¹ David Ricardo – op. cit., pag. 126.

² David Ricardo – op. cit., pag. 126.

³ David Ricardo – op. cit., pag. 127.

⁴ Pohoată Ion – op. cit., pag. 157.

⁵ Pohoată Ion – op. cit., pag. 160.

⁶ Mill J.S. – *Principes d'economie politique, avec quelques-unes des leurs applications à l'economie sociale. Paris, 1873.*

⁷ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 231

⁸ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag. 83-84.

g) Comportamentul de economisire și investiție

Atitudinea față de capital și acumulare este, la clasici, **cea** care stă la baza comportamentului de economisire și investiție. De pildă: "Nevoia și posibilitatea acumulării de capital... **sunt legate** de Smith, de un anume grad atins de societate în evoluția sa. «În starea primitivă a societății, în care nu există nici o diviziune a muncii, în care schimburile se fac rar și în care fiecare om se îngrijește singur de toate cele ce îi sunt trebuincioase, nu e nevoie să se acumuleze sau să se adune capital dinainte pentru a duce mai departe economia societății». Acumularea de capital este legată de nevoia asigurării condițiilor de muncă pentru cât mai mulți oameni care, producând o avuție sporită pe baza diviziunii muncii, înavușesc țara, aprovizionează piața cu mărfuri multe și variate, dând posibilitatea doritorilor să cumpere ce și cât le trebuie pentru traiul lor și/sau pentru perpetuarea activităților economice la aceeași scară sau pe o scară mai mare".¹

"De altfel, Smith a precizat că economisirea de bunuri și valori este o condiție a formării și sporirii capitalului, iar *acumularea nu se identifică cu economisirea* (subl. ns.). Aceasta din urmă sporește, pe de o parte, prin acumularea capitalului ce se menține în afara activității economice în vederea aducerii unui venit, iar, pe de altă parte, sporește venitul destinat consumului propriu al deținătorului capitalului".² Dar Smith nu deosebește comportamentul de economisire de comportamentul de *investiție, făcând, în această privință, un pas înapoi față de Quesnay*. Într-adevăr, Smith adoptă premisa că tot ceea ce se economisește se și investește. "În viziunea sa, economiile se transformă automat în investiții. De ce? Pentru că cei care economisesc sunt, de regulă, aceiași care investesc și pentru că investiția și nu acumularea monetară explică rațiunea economisirii... Ideea că economiile se transformă automat în investiții a fost înșușită de aproape toți clasicii"³. Este vorba despre economiști ca Ricardo, Malthus și Mill. De pildă, Ricardo care a aderat la "Legea Say" formulează concluzia "că niciodată o țară nu se poate afla în situația jenantă ca un capital acumulat să nu-și găsească o utilizare productivă sau, altfel spus, o ofertă excesivă este un nonsens ... orice acumulare se transformă automat în investiție; investiția înseamnă producție; producția se traduce în creșterea numărului de salariați; plusul de salariați înseamnă și un plus de putere de cumpărare. Concluzia: *orice plus de acumulare își găsește corespondent într-un plus de cerere* (subl. ns.)... În sistemul ricardian orice creștere a salariului, dincolo de rata sa naturală, conduce la diminuarea ratei profitului, iar rata profitului este *principalul incitator pentru acumulare* (subl. ns.). Cu o rată prea mică am avea puțină acumulare și invers. Cum însă rata salariului este factorul prim, de plecare, orice creștere a salariului va tempera

¹ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag.54.

² Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag.55.

³ Pohoăță Ion – op. cit., pag. 130.

tendința unei supraacumulări, prin reducerea ratei profitului. De aceea *ritmul acumulării*, pentru a se ajunge la echilibru, trebuie să fie sensibil egal cu cel al creșterii populației (subl. ns.)¹. Th.R. Malthus în *An Essay on the Principles of Population* (1798) pornește de la aceeași teză, că tot ceea ce se economisește se și investește, dar nu acceptă valabilitatea "Legii Say" și ajunge la concluzia iminenței crizelor de supraproducție, atunci când economisirea și investiția depășesc un anumit prag. Aceasta deoarece, consideră Malthus, *puterea de cumpărare, cererea efectivă* are tendința de a rămâne în urmă, întrucât investiția înseamnă un plus de muncitori productivi și, deci, un plus de producție care nu are ca rezultat, cum considera Ricardo, un plus de putere de cumpărare suficient de mare care ar trebui să vină din partea unui plus de muncitori neproductivi, singurul capabil să sporească cererea efectivă, fără a majora oferta de producție. Pe de altă parte, investiția este făcută de capitaliști din veniturile care mai înainte erau destinate consumului din motive psihologice, cum ar fi: avariția, "înclinația spre economisire", austeritatea etc. "Faptul că a văzut în cererea efectivă o pârgie prin care economia poate fi redresată este un merit al lui Malthus. Keynes, care va desăvârși analiza, recunoaște lui Malthus paternitatea. Slăbiciunile raționamentelor lui Malthus, ca și inconsistența soluțiilor propuse ne fac să credem că meritul lui se reduce la aceea: la a pune problema și la a introduce în uz o serie de termeni, precum: «înclinația spre consum», «cerere efectivă» care-și vor găsi, de altfel, locul și adevărata semnificație în riguroasa analiză din teoria generală keynesiană".²

Mai reținem de la Smith că relația dintre capital și muncă trece prin acumulare, economisire de capital – condiție a reiterării procesului de producție, ceea ce înseamnă că "munca se poate subdiviza tot mai mult numai în proporție cu capitalul dinainte acumulat"³. Accentul pe care Smith îl pune pe economisire rezultă din afirmații cum sunt: "Capitalurile sporesc prin economisire; ele scad prin risipă și purtare nechibzuită"⁴; "oricâte câștiguri s-ar realiza din activitate, capitalul n-ar fi niciodată mai mare decât economisirea, n-ar pune deoparte și n-ar aduna"⁵. Dar merită să reținem legătura pe care Smith o face între capital și economisire: "Creșterea capitalului nu-i numai *principalul*, ci apare în anumite pasagii, *caunicul* mijloc de care dispune o națiune pentru a-și mări bogăția. «Industria națiunii nu se poate mări decât în proporție cu mărirea capitalului său» spune Smith și «capitalul nu se poate mări decât în proporție cu ceea ce economisește din venit» ... Ceea ce ne interesează aici, e de a nota cum Smith găsește în acumularea capitalurilor o ilustrare nouă a spontaneității fenomenelor economice. Într-adevăr, dacă capitalul se adună,

¹ Pohoată Ion – op. cit., pag. 149-150.

² Pohoată Ion – op. cit., pag. 151.

³ Adam Smith – op. cit., pag. 183.

⁴ Adam Smith – op. cit., pag. 227.

⁵ Adam Smith – op. cit., pag. 228.

aceasta se întâmplă nu grație prevederii colective a societății, ci grație acțiunii simultane și concurente a miilor de indivizi, împinși de dorința elementară de a-și îmbunătăți situația, care sunt spontan mănați să economisească și să întrebuințeze productiv economia lor¹. Adică, spune Smith, "Economia și nu munca este cauza imediată a creșterii capitalului. Fără îndoială, munca furnizează obiectul pe care economia îl acumulează. Dar orice **ar** face munca, dacă economia nu ar fi fost aici pentru a economisi și **a pune** deoparte, capitalul nu s-ar mări niciodată".

În fapt, la clasici nevoia de a munci și economisirea sunt impuse de *lupta de concurență* căreia trebuie să-i facă față indivizii ce se confruntă pe piață.

h) Comportamentul economic și rolul statului

Adam Smith este cel care se preocupă de relația dintre comportamentul economic și rolul statului. El consideră că "Economia națională își defășoară activitatea în cadrul determinat al statului, căruia trebuie să i se asigure venituri pentru a putea efectua cheltuieli, care să-și îndeplinească rolul și misiunile ce-i revin. Smith a fost preocupat să arate, «mai întâi, care sunt cheltuielile necesare suveranului sau statului; care dintre aceste cheltuieli trebuie acoperite din contribuția generală a întregii societăți; în al doilea rând, care sunt diferitele metode prin care întreaga societate poate fi făcută să contribuie la acoperirea cheltuielilor ce incumbă întregii societăți și care sunt principalele avantaje și inconveniente ale fiecăreia din aceste metode; iar în al treilea rând, care sunt motivele și cauzele care au determinat aproape toate guvernele modeme să ipotecheze o parte din acest venit sau să contracteze datorii; și care au fost urmările acestor datorii asupra bogăției reale, asupra produsului anual al pământului și al muncii societății». Precum se observă, știința despre economie, la nivelul de atunci, se constituie într-un sistem unitar în Avuția națională, cu reflexul politico-economic necesar".²

Din concepția supra impunerii Ricardo semnalează, că: "Tendința firească a agenților economici este să plătească impozite din venit, chiar și atunci când statul impozitează capitalul. O politică rațională a guvernului ar trebui, după Ricardo, «să încurajeze o asemenea dispoziție în sânul populației și să nu pună niciodată asemenea ipoteze, car în mod inevitabil vor cădea asupra capitalului, deoarece, procedând astfel, ele vor reduce fondurile pentru întreținerea muncii și în consecință, vor micșora pe viitor producția țării (subl. ns.)» Aceasta, întrucât impozitele plătite din capital îl reduc și, în consecință, capacitatea de absorbție și folosire a forței de muncă scade, iar avuția națională se reduce"³

¹ Gide Charles și Rist Charles – op. cit., pag. 108-109.

² Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag.48-49.

³ Nicolae-Văleanu Ivanciu – op. cit., pag.71.

Bibliografie

- Gide Charles și Rist Charles – *Istoria Doctrinelor Economice de la fiziocrați până azi*, Editura Cassei Școalelor, București, 1926.
- Iancu Aurel – *Tratat de economie*. Vol.1. *Știința economică și interferențele ei*, Editura "Economică", București, 1993.
- Nicolae-Văleanu Ivanciu – *Istoria gândirii economice*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 1992.
- Pohoată Ion – *Doctrine economice universale*. Predecesori și fondatori, Fundația «Gh. Zane», Iași, 1993.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 3-4/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE AGRARĂ

OPORTUNITĂȚI DE RESTRUCTURARE
A INDUSTRIEI ZAHĂRULUI ROMÂNESC
- STUDII DE CAZ -

Dr. Constantin GRIGORESCU

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Studiile de caz au fost elaborate pentru:

1. Societatea Comercială Fabrica de Zahăr Bod S.A., județul Brașov de *Mihaela COSTEA și Gabriela SECARĂ*
2. Societatea Comercială Zalec S.A. Lechința, județul Bistrița-Năsăud de *Mariana GRODEA și Daniela GIURCĂ*
3. Societatea Comercială Zahărul S.A. Sascut, județul Băcău de *Gabriela SECARĂ și Anca PÂRVU*
4. Societatea Comercială Pyretus S.A. Fălciu, județul Vaslui de *Aurelia SÂRBU și Anca PÂRVU*
5. Societatea Comercială Zahărul S.A. Liești, județul Galați de *Anca PÂRVU*
6. Societatea Comercială Zahărul S.A. Oradea, județul Bihor de *Mihaela COSTEA*
7. Societatea Comercială Zamur S.A. Târgu Mureș, județul Mureș de *Mariana GRODEA și Daniela GIURCĂ*
8. Societatea Comercială Beta S.A. Țăndărei, județul Ialomița de *Anca Pârvu*
9. Societatea Comercială Danubiana S.A. Roman, județul Neamț de *dr. Angela POPESCU*

Selecția materialelor a fost realizată de *Mihaela COSTEA* pe baza studiilor elaborate de autorii menționați, lucrări care se găsesc în biblioteca IEA.

CUPRINS

1. PIAȚA ZAHĂRULUI PE PLAN NAȚIONAL ȘI INTERNAȚIONAL	83
1.1. Problematika complexă actuală din industria zahărului	83
1.2. Câteva aspecte comparative cu industria zahărului din țările europene	85
1.3. Rezultatele obținute de societățile comerciale în campania 1996-1997.....	87
2. STUDIILE DE CAZ	90
2.1. Societatea comercială Fabrica de zahăr Bod SA, județul Brașov.....	90
2.2. Societatea Comercială Zalec SA Lechința, județul Bistrița-Năsăud	96
2.3. Societatea comercială Zahărul S.A. Sascut, județul Bacău.....	106
2.4. Societatea Comercială Pyretus SA Fălciu, județul Vaslui.....	112
2.5. Societatea Comercială Zahărul SA Liești, județul Galați	117
2.6. Societatea Comercială Zahărul SA Oradea, județul Bihor.....	125
2.7. Societatea Comercială Zamur SA Tg.Mureș, județul Mureș.....	131
2.8. Societatea Comercială Beta SA Țândărei, județul Ialomița	142
2.9. Societatea Comercială Danubiana SA Roman, județul Neamț.....	152
BIBLIOGRAFIE	160

1. PIAȚA ZAHĂRULUI PE PLAN NAȚIONAL ȘI INTERNAȚIONAL

1.1. Problematica complexă actuală din industria zahărului

Obiectivul major al strategiei din domeniul zahărului prevede asigurarea necesarului de consum al României din producția internă de sfeclă de zahăr.

În acest scop s-au făcut eforturi de depistare a măsurilor și stimulentei necesare menținerii și revigorării acestui sector, punerea lor în practică începând cu restructurarea organizatorică a celor două ramuri (agricultura și industria alimentară), după principiul integrării, în care “polul integrator” este reprezentat de fabricile de zahăr, transformate în societăți comerciale pe acțiuni.

Odată cu procesul de privatizare desfășurat în agricultură – prin aplicarea Legii 18/1991 – și în industria zahărului – prin aplicarea metodei MEBO, cumpărarea de către salariații fabricii a acțiunilor scoase la vânzare sau aplicarea Legii privatizării accelerate, prin subscrierea de cupoane – unele unități din acest domeniu s-au privatizat total sau parțial (sau sunt încă în plin proces de privatizare).

Integrarea pe filiera zahărului a întărit colaborarea contractuală dintre agricultori și fabrică; a împărțit răspunderea privind calitatea producției de sfeclă de zahăr pe umerii producătorilor agricoli și a industriașilor; a determinat fabrica să se modernizeze și să-și restructureze activitatea pe una rentabilă; a făcut să existe o preocupare constantă în investiția de capital și în ridicarea randamentului la extracție.

Cultivatorii de sfeclă de zahăr beneficiază de unele facilități, dar greutatea mare constă în faptul că aceștia nu dispun de resurse financiare pentru efectuarea multiplelor lucrări agricole. Se întâmpină multe greutăți în acordarea de către bănci a creditelor, fiindcă există o birocrație și o formularistică greoaie.

Producătorii particulari de sfeclă de zahăr, în multe zone ale țării s-au asociat, suprafața cultivată fiind în medie de aproape 100 ha/asociație. În general, zona de aprovizionare a fabricii este de 5-10 mii ha, suprafață care asigură materia primă necesară industrializării. Capacitatea de prelucrare a fabricii este determinantă în mărimea suprafeței cu sfeclă de zahăr. Producția este contractată în proporție de 80% de la asociațiile cultivatorilor particulari și restul din fermele de stat.

Fabricile de zahăr sunt cele care pot apela la credite bancare și pot susține financiar o parte din lucrările agricole, garantând rambursarea acestora cu patrimoniul și investițiile proprii. Necesitatea transferului de credite pe filiera zahărului se datorează în principal faptului că agricultorilor nu li se recunoaște, drept garanție bancară, actul de proprietate asupra unui teren agricol.

Odată cu completarea Legii 35/1991 printr-un amendament în care se acordă dreptul de proprietate asupra terenurilor și investitorilor străini, se va

organiza în viitor piața pământului, terenurile vor fi evaluate, iar prețurile vor fi diferențiate în funcție de zonă, calitate pedologică și mod de folosință. Aceste valori stabilite de piață pentru toate categoriile de terenuri vor deveni garanții bancare și pentru proprietarii lor, deci implicit și pentru micul producător agricol.

Societățile comerciale din industria zahărului, din dorința de a avea materie primă pentru prelucrare în cantitatea și de calitatea dorită, susțin financiar și tehnologic o serie de lucrări la sfecla cultivată de agricultorii particulari. Astfel, procurarea de sămânță monogenă (încă cumpărată din afară), asigurarea cu îngrășăminte chimice (sau naturale) și pesticide sunt activități întreprinse de unitățile comerciale, suportate financiar de acestea și în majoritatea cazurilor recuperate din valoarea sfeclei predate de către cultivatori.

Tot fabricile de zahăr sunt cele care prin împrumuturi financiare cu dobânzi la cursul zilei au achiziționat mașini specifice lucrărilor agricole pentru sfecla de zahăr, în special mașini de recoltat. Dotarea cu asemenea mașini asigură performanță în producerea de materii prime necesare industrializării, care recoltate ritmic și în perioada optimă induc pierderi minime ale calității sfeclei.

Printr-o astfel de politică managerială s-a reușit în unele unități industriale să crească randamentul la extracție de la 10,5% la aproape 13%, concomitent cu o reducere a costurilor de producție. Ne referim la societățile comerciale din vestul țării, care au încheiat campania 1996/1997 cu rezultate economice pozitive și au furnizat 28% din producția totală de zahăr a anului.

După anul 1989 producția internă de zahăr a României nu a acoperit decât circa 50% din necesarul de consum, diferența fiind asigurată din import.

Producția anuală de zahăr s-a diminuat datorită:

- neasigurării cantităților de materie primă la nivelul capacităților de producție existente în fabrici;
- aprovizionării neritmice cu sfeclă de zahăr la unele unități de producție determinate de condițiile climaterice și a lipsei utilajelor de recoltat și transport la nivelul necesarului (a producției de sfeclă obținută);
- unui conținut scăzut de zahăr în sfeclă, determinat de condițiile climatice defavorabile și nerespectării în totalitate a normelor tehnologice de cultură.

Fabricile de zahăr au cumpărat sfecla de la producători (particulari, asociații sau ferme de stat) la un preț stabilit prin contract direct cu plata în lei, în zahăr și lei sau numai în zahăr. Prețul sfeclei predat pentru industrializare în toamna anului 1996 a fost între 90-100 mii lei/tonă, ceea ce reprezenta la acea dată 24,0 \$/tonă. Prețul zahărului este stabilit de fiecare societate comercială în funcție de cerințele și consumurile de producție și este cuprins între 1850-2200 lei/kg sau 0,56 \$/tonă, pentru aceeași campanie.

În perioada 1990-1996 s-au făcut eforturi pentru achiziționarea de sisteme de mașini pentru cultura sfeclei de zahăr, utilaje, echipamente și

instalații tehnologice pentru modernizarea fluxurilor de fabricație, în valoare de 176,5 miliarde lei, din care pentru partea agricolă 122,0 miliarde lei, ceea ce reprezintă 69% din totalul acestora.

Investițiile la unele unități din acest sector au constat în semănători de precizie, pulverizatoare, mașini de recoltat autopropulsate și tractate, și au condus la obținerea unor sporuri de producție remarcabile pe unitatea de suprafață.

La nivel național suprafețele cultivate cu sfeclă au scăzut de la 240 mii ha în 1989 la 94,7 mii ha în 1993, ca urmare a reorganizării structurilor de proprietate din agricultură. Producția de zahăr a înregistrat un minim în 1993, după care a crescut lent până în 1996, ajungând la 236 mii tone.

În anul 1995 suprafața cu sfeclă a fost de 133209 ha și s-a obținut o producție de rădăcini de 2654610 tone cu un randament de 20 tone/ha.

În anul 1996 au fost cultivate cu sfeclă 136680 ha și s-a obținut o medie de 19,4 tone/ha.

Randamentul la hectar este diferit pe zone de cultură, astfel că în zona de centru și vest a României s-au obținut producții de 23,6 tone/ha, respectiv 25,5 tone/ha, în timp ce în sud acestea nu ating nici 10 tone/ha, datorită secetei din vara anului 1996 și a lipsei irigațiilor.

În dinamică, pentru perioada 1989-1996 balanța producției și consumului din țara noastră este prezentată în tabelul următor.

Tabelul 1 - Producția și consumul de zahăr în România

- mii tone -

Anii	Producție	Import	Export	Consum
1989	472,6	243,4	173,9	540,0
1990	407,6	293,9	4,1	555,0
1991	344,0	235,4	0,2	565,0
1992	279,5	302,1	0,2	615,0
1993	141,1	217,5	5,3	475,0
1994	206,3	218,1	0	480,0
1995	219,6	254,5	0,3	480,0
1996	236,2	230,8	...	450,0

Sursa: Sugar Year Book, 1995, International Sugar Organization, London, 1996

1.2. Câteva aspecte comparative cu industria zahărului din țările europene

Făcând o comparație cu situația industriei zahărului din altă țări europene (membre CEFTA sau care sunt candidate la aderare) se poate face afirmația că România se află pe ultimul loc atât în ceea ce privește cantitatea, cât și calitatea producției de zahăr.

Considerăm demnă de semnalat importanța cu care este tratat acest produs (considerat strategie) de către guvernarea din țările menționate, care

printr-o politică specifică de promovare au facilitat consolidarea și dezvoltarea acestui sector (tabelul 2).

Tabelul 2 - Realizări comparative ale anului 1996

Țara	Suprafața arabilă, mii ha	Suprafața cu sfeclă, mii ha	% suprafața sfeclă din arabil	Producție medie sfeclă, tone/ha	Randament, %	Producția de zahăr, mii tone
Cehia	3150,0	180,0	5,7	42,5	17,0	1275,0
Ungaria	4749,0	105,0	2,2	38,0	15,2	600,0
Slovacia	1485,0	44,0	3,0	41,0	15,6	210,0
Slovenia	234,0	6,2	2,6	47,0	15,0	50,0
Croația	...	22,0	...	46,5	15,5	167,0
România	9351,0	136,7	1,5	19,4	10,8	236,3

Sursa: Comunicările susținute la Conferința pe problemele industriei zahărului din țările central și est europene, Budapesta, ianuarie 1997

Din informațiile prezentate se desprind câteva aspecte și anume:

- procentul pe care-l reprezintă sfecla de zahăr în suprafața arabilă a țării respective demonstrează că se dorește producerea zahărului în toate aceste state, cu toate că producția internă nu acoperă necesarul de consum (cu excepția Ungariei, care nu a importat zahăr);
- producțiile medii obținute sunt mari, astfel că fabricile au asigurată materia primă corespunzătoare capacităților de prelucrare;
- randamentul de extracție depășește 15%, aceasta demonstrând calitatea materiei prime și a instalațiilor din dotarea fabricilor.

Cu excepția României toate aceste țări importă zahăr pentru a asigura un consum populației de peste 35 kg/an/locuitor, nicidecum de a le plafona acest consum, la posibilitățile interne, în condiții performante de producție. Deci importul este o opțiune strategică de bunăstare, nu este din necesitatea de a avea zahăr pe piață în cantități îndestulătoare.

Cehia a importat 28 mii tone zahăr în 1995 pentru a consuma în același an 39 kg/locuitor.

Croația a importat aproape 86 mii tone zahăr în 1996 ca să acopere consumul anual de 180 mii tone.

Slovenia și Slovacia au importat anual circa 90 mii tone zahăr ca să-și poată suplimenta consumul intern ce se ridică la 35 kg/locuitor și respectiv 37 kg/locuitor.

Ungaria este o țară exportatoare de zahăr. Acest export s-a ridicat la 43 mii tone zahăr din producția internă. Producția de rădăcini și procesarea sfeclei de zahăr în anul 1996 au adus profit de 4500 forinți pe tona de sfeclă (la o producție medie de 38 tone/ha), sau 21 mii forinți/tona de zahăr.

Toată această analiză comparativă scoate în evidență un interes constant din partea decidenților în consolidarea producției de zahăr din țările lor, existența unor mecanisme de stimulare și recompensare a tuturor lucrătorilor din domeniu, dar și prezența unei organizări funcționale pe filiera zahărului.

Țara noastră este candidată la aderarea în Uniunea Europeană. Această aderare se va putea realiza după ce și la noi vor funcționa mecanismele economiei de piață și când productivitatea muncii și calitatea producției vor fi comparabile cu ale țărilor dezvoltate.

În afara aspectelor semnalate, o importanță majoră în susținerea restrukturării din domeniu și a sporirii producției interne de zahăr o pot constitui organismele interprofesionale. S-au pus bazele Asociației cultivatorilor de sfeclă din România, care prin statutul de funcționare are menirea de a sprijini membrii în valorificarea producției obținute, în aprovizionarea cu materii prime și materiale necesare procesului productiv, astfel încât veniturile lucrătorilor din agricultură și industria zahărului să fie garantate și sigure. Demararea mecanismului de funcționare a Asociației la nivel regional și local va stimula producătorii particulari în cultivarea sfeclei și obținerea de producții eficiente.

În condițiile unei privatizări a societăților comerciale din industria zahărului și a unui program managerial axat pe reducerea consumurilor specifice, acest sector poate deveni competitiv și poate sprijini eforturile comune ale integrării. Ne bazăm această afirmație pe rezultatele altor țări cu condiții asemănătoare țării noastre, dar și pe propria noastră experiență dobândită în ultimii ani.

1.3. Rezultatele obținute de societățile comerciale în campania 1996-1997

Din totalul de 30 de societăți comerciale ce aparțin industriei zahărului, în anul 1996 activitatea de prelucrare s-a desfășurat doar în 22 unități, celelalte predând materia primă fabricilor limitrofe.

Cele 30 de societăți comerciale au o capacitate de prelucrare de 77 mii tone sfeclă în 24 ore, iar în campania 1996-1997 aceasta a fost de 56 mii tone sfeclă în 24 ore, în cele 22 societăți care au funcționat. Prin industrializarea sfeclei de zahăr s-au obținut 236,2 mii tone zahăr alb și 110 mii tone melasă. Necesarul anual de zahăr de consum este de minimum 450 mii tone, producția internă acoperind 52% din aceasta, diferența fiind asigurată prin import.

Fiindcă producția internă nu poate asigura decât jumătate din acest consum și așa redus pentru populația țării, reorientarea importurilor către zahăr rafinat se datorează faptului că pe piața mondială prețul acestuia este mai avantajos.

Rafinarea zahărului brut importat se realizează în fabricile noastre cu costuri mari – având în procesul de producție tehnologii și echipamente mari consumatoare de energie, ceea ce conduce la mărirea prețului de pe piața

românească. Devine deci avantajos de importat zahărul alb, dar mult mai economic pentru noi este de a prelucra sfecla de zahăr autohtonă și de a asigura un minimum de 450 mii tone zahăr.

Analizând rezultatele industrializării sfeclei de zahăr în ultima campanie, societățile comerciale studiate au obținut producțiile de zahăr prezentate în tabelul 3.

Se pot trage următoarele concluzii:

- societățile comerciale studiate (Oradea, Tg.Mureș, Lechința, Bod, Roman, Sascut, Fălcu, Liești, Țândărei) sunt reprezentative atât din punct de vedere al arealului de obținere a sfeclei de zahăr cât și din punct de vedere al potențialului economic și de producție din industria zahărului;
- societățile studiate au contractat 36% din suprafața totală cultivată cu sfeclă de zahăr în anul 1996; au prelucrat 45% din producția destinată industrializării; au contribuit cu 46% la producția de zahăr a țării;
- trei sunt societățile comerciale care au furnizat peste 8% din producția totală de zahăr (Roman, Oradea și Tg.Mureș), acestea fiind și unități cu capacitate mare de prelucrare – de 3000 și 4000 tone sfeclă în 24 ore;
- randamentul la ha cu sfeclă de zahăr a fost în 1996 de circa 25 t pentru nord-vestul și centrul țării și de 13-15 tone pentru sudul și centrul Moldovei.

Tabelul 3 - Date de producție din campania 1996/1997

Societatea	Suprafață sfecclă contrac- tată, ha	Producția medie obținută, t/ha	Total sfecclă pre- lucrată, t	Randa- mentul ext., %	Producția zahăr, t	% din producția de zahăr
Oradea	5970	24,1	194290	10,5	20468	8,7
Tg.Mureș	8304	25,0	180510	11,3	20452	8,7
Lechința	2100	17,8	36300	12,8	4650	2,0
Bod	5200	28,3	132230	12,5	16500	7,0
Roman	12084	15,9	179767	11,2	20234	8,6
Sascut	2404	13,4	34242	10,6	3620	1,5
Fălcu	3716	14,3	43654	10,6	4620	2,0
Liești	3462	19,5	39765	10,4	4136	1,8
Țândărei	5960	25,1	134800	10,0	13510	5,7
Timișoara	7114	20,7	118455	9,3	11020	4,7
Arad	9459	23,4	198155	9,8	19360	8,2
Carei	9001	32,5	115500	12,3	14180	6,0
Luduș	10171	23,3	205070	12,1	24813	10,5
Teiuș	3740	17,8	48600	11,0	5355	2,3
Corabia	2330	19,0	58540	10,0	5854	2,5
Zimnicea	3030	13,7	37140	9,2	3400	1,4

Societatea	Suprafață sfeclă contrac- tată, ha	Producția medie obținută, t/ha	Total sfeclă pre- lucrată, t	Randa- mentul ext., %	Producția zahăr, t	% din producția de zahăr
Călărași	1750	21,7	28381	9,8	2802	1,2
Urziceni	7020	11,0	58859	8,5	5000	2,1
Buzău	3961	12,0	69579	10,0	6965	2,9
Pașcani	11724	18,1	183390	11,2	20609	8,7
Bucecea	7567	10,8	75500	10,7	8125	3,4
Trușești	1850	9,6	5750	10,0	575	0,1
Total România	136680	19,4	2178477	10,8	236248	100,0

x) Nu au prelucrat sfeclă: Calafat, Podari, Drăgănești, Giurgiu, Oltenița, Năvodari, Ianca, Răcari.

Sursa: Patronatul Zahărului din România

Din punct de vedere al capitalului social cele 30 de unități din industria zahărului, una este cu capital integral privat, 22 sunt cu capital mixt (60% de stat și 40% privat), iar 7 au capital integral de stat. Cele 9 societăți comerciale studiate fac parte din a doua categorie menționată, respectiv sunt cu capital mixt.

Scopul principal al elaborării studiilor pentru societățile comerciale nominalizate este de a găsi căile și posibilitățile de revigorare a industriei zahărului, de a obține la sfecla de zahăr producții și randamente competitive cu cele din Uniunea Europeană și de a asigura din zahăr românesc un consum decent populației.

Dezideratele prezentate sunt realizabile în condițiile țării noastre atunci când:

- institutul sfeclei se va ocupa intens de obținerea de sămânță mono-germă de calitate, comparabilă cu cea achiziționată actualmente din import;
- cultivatorii particulari de sfeclă se vor asocia, creând terenuri de suprafețe mai mari, astfel ca asolamentele și lucrările mecanice să se poată realiza;
- se vor forma și vor funcționa organizațiile cultivatorilor de sfeclă și ai industriașilor de zahăr, astfel ca interesele și necesitățile acestora să fie convergente spre creșterea producției interne de zahăr;
- legislația va permite funcționarea mecanismelor de creditare, pe toată filiera zahărului, iar calitatea producției de sfeclă va stimula concurența.

2. STUDIILE DE CAZ

Așa cum am arătat anterior scopul elaborării studiilor de caz a fost acela de a fundamenta necesitatea de revigorare a industriei zahărului din România și de a demonstra existența posibilităților de menținere a unor societăți rentabile pe firmamentul economiei de piață.

Analiza detaliată, mergând până la parametrii de performanță susține afirmația că țara noastră a fost, este și trebuie să rămână producătoare de zahăr – în principal – prin industrializarea sfeclei de zahăr cultivate în terenul arabil.

Informațiile și datele care au stat la baza întocmirii tabelelor au fost furnizate de documentele contabile ale fiecărei societăți comerciale studiate, precum și a prelucrării și interpretării acestora de către autori.

2.1. Societatea comercială Fabrica de zahăr Bod SA, județul Brașov

Are ca principal obiect de activitate industrializarea sfeclei de zahăr.

2.1.1. Acoperirea cu materie primă

Asigurarea cu materie primă este o preocupare primordială și constantă a echipei manageriale din Fabrica de zahăr Bod. Necesarul anual de sfeclă de zahăr pentru prelucrare este o problemă din ce în ce mai greu de rezolvat. Fărâmițarea terenurilor agricole prin aplicarea Legii 18/1991 a condus la existența unui număr mare de cultivatori individuali de sfeclă. Anual, societatea încheie în jur de 20.000 contracte și asigură – în vederea atragerii de noi cultivatori – o serie de avantaje tehnico-economice. Astfel fabrica acordă:

- sămânța gratuită și tratată cu insectofungicide;
- ierbicide, cu recuperarea costului acestora la predarea sfeclei (numai pentru o parte din suprafața contractată);
- îngrășăminte chimice – câte 60 kg s.a./ha – din alocația bugetară;
- transportul din câmp până la bazele de recepție sau fabrică.

Toate aceste avantaje sunt urmărite și aplicate în teritoriu prin intermediul celor 17 ingineri agronomi care sunt salariați ai unității.

Societatea Comercială din Bod a achiziționat 21 semănători SK 8 care au fost închiriate (80% din acestea) la IAS și asociații. Dintre acestea 3 bucăți au fost plătite la data ridicării lor din fabrică, iar celelalte urmând să fie achitate în toamnă, la predarea sfeclei. În întreprindere au fost reținute 2 bucăți care sunt utilizate pe loturile demonstrative cultivate cu noi soiuri de sfeclă de zahăr, după care sunt închiriate.

Obligația celui care a închiriat sămănătoarea achiziționată de Fabrica de zahăr Bod este ca după ce și-a terminat executarea lucrării pe terenurile proprii sau arendate, să o subînchirieze particularilor din împrejurimi.

Producțiile medii au fost destul de scăzute, dar sub așteptări s-a situat concentrația de zahăr din rădăcini (9-13% față de o medie europeană de 13-16%).

Zona de cultură, arealul de aprovizionare al fabricii o reprezintă Țara Bârsei, Țara Făgărașului, Depresiunea Homoroadelor, Depresiunea Odorheiului și parțial Podișul Hârtibaciului (zona de est și sud-est), unde producția medie depășește 28 t/ha.

În tabelul 4 prezentăm evoluția suprafețelor cu sfeclă de zahăr pe deținători și producția de materie primă destinată prelucrării.

Tabelul 4 - Suprafața și producția de sfeclă de zahăr, pe sectoare

Specificare	1995			1996		
	Supr. - ha -	t/ha	tone	Supr. - ha -	t/ha	tone
Sector stat	699	29,1	20341	865	29,3	25344
Sector privată	4521	27,4	124075	4335	28,1	121700
- asociații	1275	29,1	37082	1601	28,3	45308
- individual	3246	26,8	86993	2734	27,9	76392
Total	5220	27,7	144416	5200	28,3	147044

De asemenea, reprezentarea suprafețelor cu sfeclă de zahăr pe județe și deținători o prezentăm în tabelul 5.

Tabelul 5 - Suprafața cultivată cu sfeclă de zahăr

Specificare	Suprafața 1995 – ha		Suprafața 1996 – ha	
	Brașov	Covasna	Brașov	Covasna
Sector stat	439	260	625	240
Sector privat	2581	1940	2575	1760
- asociații	1150	125	1501	100
- individuali	1431	1815	1074	1660
Total	3020	2200	3200	2000

Producția totală de sfeclă obținută în arealul de aprovizionare a Societății Bod a fost predată și recepționată în bazele de recepție, constituind materia primă pentru campaniile din anii 1995/1996 și 1996/1997. Tabelul 6 prezintă valoarea indicatorilor fizici de producție obținuți în cele două campanii de industrializare.

Tabelul 6 - Indicatorii fizici de producție

Specificare	1995	1996
Suprafața de sfeclă (ha)	5220	5200
Producția de sfeclă (tone)	144416	147044
Sfeclă prelucrată (tone)	132157	132153
Zahăr (tone)	15801	16504
Melasă (tone)	5441	5500
Borhot (tone)	89546	97503
Randament (%)	12,3	12,5

Producția de zahăr a crescut cu aproape 1000 tone în anul 1996 față de anul precedent, unitatea prelucrând aproape aceeași cantitate de sfeclă. Aceasta s-a putut realiza prin creșterea randamentului de extracție și a existenței unei digestii bune pe care a avut-o materia primă (15,7%).

Societatea Comercială Fabrica de zahăr Bod SA are o capacitate de prelucrare de 2000 tone sfeclă de zahăr în 24 ore, reprezentând cantitatea maximă de sfeclă ce poate fi prelucrată zilnic în condițiile în care instalațiile și echipamentele sunt folosite intensiv. Sezonalitatea producției de sfeclă impune funcționare fabricii pe perioada de campanie de cel mult 100 zile, rezultând un total de 200.000 tone sfeclă ce poate fi prelucrată anual.

Utilizarea cât mai eficientă a capacității de producție reprezintă problema cea mai importantă pentru echipa managerială, și de aceasta depind direct rezultatele economico-financiare obținute.

Din datele tabelului 5 reiese că societatea, în perioada analizată, a avut un grad de utilizare de 70%, funcționând anual câte 75 zile.

Trebuie menționat faptul că procesul tehnologic este continuu, și trebuie susținut constant cu materie primă, iar odată oprit este foarte dificil și costisitor de repornit. Aprovizionarea fabricii cu sfeclă trebuie să se facă ritmic, iar toate celelalte materii și materiale strict necesare procesării trebuie să fie îndeștătoare și să intre pe fluxul tehnologic la parametrii optimi.

Din lipsa materiei prime Societatea Bod a avut numai 3/4 din capacitate utilizată într-un an, ceea ce este neeconomic, având consecințe negative asupra:

- costurilor de producție;
- producției de zahăr și veniturilor încasate;
- nerealizării eficienței scontate în raport și cu investițiile și dotările pentru modernizare realizată după 1990.

În concluzie, din analiza gradului de utilizare a capacității de producție reiese clar preocuparea echipei manageriale pentru sporirea producției de sfeclă prelucrată și pentru utilizarea intensivă a resurselor tehnice disponibile.

2.1.2. Analiza performanței economice

Interpretarea indicatorilor de performanță urmărește să prezinte modul în care are loc dezvoltarea economică a SC Fabrica de zahăr Bod SA.

Compararea în timp a acestor indicatori (tabelul 7) furnizează informații utile adoptării unor decizii care să favorizeze influența factorilor cu acțiuni de progres asupra activității productive și economice.

Tabelul 7 - Indicatori de performanță

Denumire indicator	Formulă de calcul	1995	1996
Durata medie de rotație a stocurilor	$ST \times 360 / CA$	131 zile	156 zile
Rotația stocurilor	CA / ST	2,73 r	2,31 r
Durata de rotație a activelor circulante	$AC \times 360 / CA$	168 zile	187 zile
Viteza de rotație a activelor	CA / ACT	73,9 r	90,4 r
Durata de plată a datoriilor	$DT \times 360 / CA$	116 zile	120 zile
Rata datoriilor	$DT \times ACT \times 100$	23,8%	30,2%
Productivitatea fizică	Q / Ns	37,2 tone	40,3 tone
Rata solvabilității generale	ACT / DTS	4,2	3,3
Rata profitului	$PR / CA \times 100$	19%	20%

Semnificația simbolurilor din formule este: Q – producția de zahăr obținută; Ns – număr salariați; CA – cifra de afaceri; AC – active circulante; ST – stocuri; ACT – active total; DT – datorii totale; PR – profit; DTS – datorii pe termen scurt

Durata medie de rotație a stocurilor a crescut de la 131 zile în anul 1995 la 156 zile în anul 1996, în timp ce viteza de rotație a stocurilor a scăzut de la 2,73 rotații în primul an la 2,31 rotații în următorul an.

Activele circulante au cel mai ridicat grad de mobilitate dintre elementele patrimoniale și ca atare se constată o creștere cu 20 zile a duratei rotației acestor active între cei doi ani luați în calcul.

Viteza de rotație a activelor totale ale întreprinderii crește de la 74 rotații în anul 1995 la 90 rotații în anul 1996, deci există o accelerare a activității economice.

Indicatorul de durată a plății datoriilor crește de la 116 zile la 120 zile, deci fabrica, prin activitatea desfășurată, este capabilă să-și achite datoriile în circa 4 luni.

Capacitatea societății de a-și onora obligațiile față de terți pe seama activelor sale, deci rata datoriilor, crește de la 23,8% la 30,2% în anul 1996, valori ce se înscriu în marja admisă de o solvabilitate sănătoasă, întreprinderea fiind oricând în posibilitatea de a rambursa datoriile și pe de altă parte se constată că este apreciată pe piața capitalurilor, creditorii investind în activitatea ei până la 1/3 cotă parte din activele necesare.

Productivitatea fizică a muncii crește pe seama creșterii producției de zahăr, dar și a exploatării eficiente a utilajelor din dotare.

În strânsă corelație cu productivitatea fizică se află indicatorul productivitatea valorică a muncii, care sporește de la aproape 52 milioane lei pe salariat la 80 milioane, ca urmare a creșterii cifrei de afaceri, de la un an la altul, adică, a volumului de activitate a întreprinderii.

Rata solvabilității generale, a pasivelor curente, care prin valorile de 4,96 și 3,3 prezintă o situație bună, chiar în deteriorare. Se poate spune, că firmele care au creditat Fabrica de zahăr Bod au – cu siguranță – posibilitatea de a-și recupera investiția, deoarece activele unității acoperă de peste 4 respectiv 3 ori, datoriile pe termen scurt.

2.1.3. Concluzii

Plecând de la principiul că zahărul este nu numai un aliment important, ci și un produs strategic putem afirma că România trebuie să cultive sfeclă de zahăr și să producă zahăr măcar pentru a acoperi un minim de consum populației.

Cel de al doilea deziderat de la care s-a plecat în formularea unor propuneri de restructurare în vederea privatizării și relansării industriei zahărului din țara noastră a fost adaptarea sau construirea mecanismelor de coabitare – prin integrare – a celor două subramuri economice: agricultura și industria alimentară, similare sau cel puțin asemănătoare celor existente în celelalte țări în tranziție (ex: Polonia și Ungaria) sau a țărilor dezvoltate (care dau surplus de zahăr).

Ideea care a constituit ipoteza de lansare a unor măsuri constructive de restructurare a fost aceea că agricultura noastră a avut și trebuie să aibe în structura sa sfeclă de zahăr, pentru a nu modifica ecosistemul, asolamentele de refacere a terenurilor, dar nu în ultimul rând tradiția în furajarea animalelor.

De asemenea, nu este de neglijat aportul economic adus de subprodusele industrializării sfeclei, care sunt la rândul lor materii prime pentru alte ramuri din industria alimentară (melasă).

Considerăm că a transforma România în țară importatoare de zahăr, nu este o soluție nici economică și nici socială fiindcă în starea de “austeritate și șomaj” în care ne găsim, nu ne putem permite să abandonăm investiții de mii de miliarde de lei. Ne referim la utilajele, instalațiile, echipamentele existente în fabricile de zahăr, în agricultură pentru sfecla de zahăr, dar și în pregătirea de specialitate a personalului cu înaltă calificare, care conduc sau execută, procesul tehnologic pe toată filiera produsului și care nu sunt puțini.

Încă în România nu există:

- sistemul de cooperare între producătorii privați de sfeclă de zahăr care să-și comaseze suprafețele pentru aplicarea unei tehnologii moderne, mecanizate și eficiente;

- un sistem de cointeresare a cultivatorilor individuali în producerea sfeclei cu randamente sporite la hectar și în conținutul de zahăr;
- un sistem de creditare a activității desfășurate din primăvară până în toamnă, când sunt necesare lichidități în executarea principalelor lucrări agricole;
- o piață organizată pentru materiile și materialele specifice și necesare sfeclei de zahăr – deci în amonte agriculturii – dar și pentru zahăr, în distribuirea echilibrată în funcție de cerere – chiar în zonele în care producția de zahăr este neacoperită de ofertă.

În România, fabricile de zahăr, majoritatea construite și date în folosință în deceniile 7-8, au capacitate de la 1000-4000 tone sfeclă prelucrată în 24 ore și sunt amplasate în fiecare județ. Tendința în țările dezvoltate este de a mări capacitatea de prelucrare a fabricilor la 8000-10000 t/24 ore, acestea fiind rentabile.

Investitorii străini **nu trebuie** numai să cumpere fabrica de zahăr, ci să și investească pentru dezvoltarea viitoare a întreprinderii. Formele și modalitățile de investiție în unitățile din industria zahărului trebuie să constituie parte componentă a unui program cu care să se prezinte la licitație. Conținutul acestui program de dezvoltare și restructurare a fabricii de zahăr (indiferent care este aceea) va trebui să constituie un criteriu de selecție a investitorilor.

Investitorii străini sau autohtoni vor fi preocupați de retehnologizarea și relansarea producției, dar și de comasarea suprafețelor cultivate cu sfeclă de zahăr pentru a utiliza o tehnologie mecanizată și a putea obține sporuri de producție la hectar.

Concentrarea factorilor de decizie spre îmbunătățirea calității procesului de privatizare trebuie să fie făcut în sensul adaptării metodelor de privatizare utilizate, la specificul de activitate și în strâna concordanță cu situația economică a societății comerciale Bod, vizată de restructurare.

Asigurarea competitivității societății comerciale pe piața internă este condiționată de îmbunătățirea performanțelor calitative și cantitative ale zahărului, de reducere a costurilor unitare de producție și implicit a consumurilor specifice, de îmbunătățire a gradului de valorificare a producției prin diversificarea sortimentelor.

Retehnologizare înseamnă apropierea nivelului de performanță al tehnologiilor de producție: grad ridicat de mecanizare, consumuri specifice minime de forță de muncă și de combustibil; costuri unitare de producție la un nivel redus. Pentru sfecla de zahăr, utilizarea semănătorilor de precizie și a unor semințe de foarte bună calitate, a îngrășămintelor și erbicidelor, rezolvă impediamentele legate de procurarea forței de muncă manuale în perioadele de vârf și implicit de respectare a perioadelor optime de efectuare a lucrărilor agricole.

În scopul creșterii calității materiei prime, Fabrica Bod înscrie în contractele încheiate cu cultivatorii de sfeclă, în funcție și de zona în care aceștia

își desfășoară activitatea, un minim de producție pe care trebuie s-o predea spre industrializare.

Societatea Bod întocmește anual un plan al culturii sfecei de zahăr în care sunt introduse penalizări pentru randamente mici, neîngrășarea terenului – mai ales cu fosfor – în general pentru nerespectarea tehnologiei. În plus penalizările vizează mărimea suprafețelor de pe care provine sfecla, iar în viitor, pentru randamentele la hectar obținute.

Așa cum menționam, încă nu există un sistem de creditare a activității desfășurate în agricultură, din primăvară până în toamnă când trebuie lichidată pentru executarea lucrărilor, dar Fabrica de zahăr din Bod ar putea gira pentru cultivatorii particulari de sfeclă, în acordarea unor credite. Această ar perpetua colaborarea și cooperarea între producătorii de sfeclă și industriașii de zahăr, deschizând calea spre integrare pe filiera zahărului.

SC Fabrica de zahăr SA Bod a întocmit un **program de restructurare axat în principal pe mărirea capacității de producție**. Acest program prevede creșterea capacității de prelucrare a unității de la 2000 tone la 6000 tone sfeclă în 24 ore (trecând prin 2600 tone în anul 1998 și, 4000 tone sfeclă/24 ore), având în completare și măsurile ce trebuie luate pentru reducerea costurilor și creșterea calității zahărului. Mărirea capacității fabricii se poate realiza prin procurarea utilajelor necesare de la celelalte unități din industria zahărului care sunt actualmente în conservare, iar extinderea să se facă în afara construcțiilor existente. De asemenea, **reducerea costurilor și consumurilor** se va realiza prin unele modificări la aparatura și utilajele proprii, concomitent cu unele **automatizări pe verigile tehnologice**.

Restructurarea mai prevede și disponibilizarea **de personal** până la 150 persoane, fiindcă necesarul de forță de muncă din campanie poate fi acoperit cu sezonieri.

În lumina celor prezentate putem afirma că Fabrica de zahăr Bod, prin rezultatele economice și tehnice aduse la producția de zahăr a țării, dovedește că **trebuie să se mențină ca un producător în industria zahărului**.

2.2. Societatea Comercială Zalec SA Lechința, județul Bistrița-Năsăud

2.2.1. Acoperirea cu materie primă

Societatea Comercială Zalec SA Lechința cu o capacitate de 1000 tone/24 ore s-a aprovizionat cu sfeclă de zahăr, de pe o suprafață de 21000 ha în anul 1996, cu 31% mai mare decât în anul 1995. Pe forme de proprietate se poate menționa că ponderea cea mai mare, de 88% o dețin gospodăriile populației, aceasta ca urmare a punerii în aplicare a Legii 18/1991, care a condus printre altele la fărâmițarea terenului agricol și la apariția a numeroși particulari cu libertate în a-și alege singuri structura de cultură. Conform datelor

statistice referitoare la județul Bistrița-Năsăud randamentele medii la hectar, în anul 1996, au variat între 21745 kg în sectorul privat și 25921 kg în sectorul de stat.

Producția totală de sfeclă de zahăr prelucrată a cunoscut în ultimii 3 ani o evoluție ascendentă, de la 14,8 mii tone în 1994 la 36,3 tone în 1996, ceea ce reprezintă o creștere de aproximativ 45% datorită, pe de o parte măririi suprafeței cultivate cu aproximativ 50%, cât și creșterii producției medii la hectar cu circa 37% în aceeași perioadă analizată..

De altfel, pentru campania 1997/1998, după estimările conducerii societății, se preconizează a se prelucra circa 50.000 tone sfeclă de pe suprafața contractată cu producătorii de pe raza județului Bistrița și încă 10.000 tone ce provin din cumpărarea sfeclei din județul Sălaj. Se mai poate adăuga că, conducerea unității va depune și în continuare eforturi pentru realizarea obiectivului propus pe termen lung, acela de a prelucra anual 80000-100000 tone de sfeclă obținută de pe o suprafață de circa 3000 ha în condițiile în care s-ar realiza o producție medie de 30-35 tone/hectar. În acest sens atenția ar trebui îndreptată către atragerea acelor cultivatori de sfeclă, proprietari ai terenurilor cu favorabilitatea cea mai mare pentru această cultură.

Cultivatorii de sfeclă de zahăr în număr total de 7412 în anul 1996, din care 99% sunt particulari, dețin suprafețe cu sfeclă de dimensiuni variate cuprinse între 15 ari și chiar 40 ha/cultivator. Aceștia predau materia primă prin bazele de recepție amplasate pe raza județului în zonele de cultură a sfeclei.

Relațiile fabricii de zahăr cu furnizorii de materie primă sunt mult mai complexe decât o simplă aprovizionare, între aceștia stabilindu-se relații de colaborare în vederea obținerii unor cantități mai mari de sfeclă de zahăr. Societatea comercială Zalec SA Lechința asigură cultivatorilor sămânță de sfeclă de zahăr gratuit. În anul 1997 fabrica s-a numărat printre puținele unități (dacă nu chiar prima) care a cumpărat sămânța de la Ghimbav, principalul furnizor de sămânță din țară. O altă facilitate acordată cultivatorilor este aceea că tarifele practicate pentru lucrările mecanice sunt relativ mici față de prețul pieței, iar asistența tehnică este gratuită. Opinia conducerii fabricii este aceea că într-o perspectivă nu prea îndepărtată, relațiile cu producătorii trebuie puse pe alte baze, în sensul acordării mai multor avantaje acestora. Astfel, funcționarea mai multor puncte de lucru private în teritoriu, utilate și coordonate de fabrică, care să fie interesate în a executa servicii prompte fabricii, ar întări colaborarea și ar spori eficiența în producție. Marele avantaj pentru cultivatorii de sfeclă este acela că imediat după recoltare, piața locală a sfeclei de zahăr (datorată existenței în zonă a fabricii de zahăr), absoarbe în totalitate recolta, iar plata (în lei sau în zahăr) se face prompt după 30 zile. Având în vedere că județul Bistrița Năsăud deține zone importante cu tradiție în pomicultură și viticultură, putem menționa că și cererea pentru zahăr pe piața județului este destul de semnificativă.

**Tabelul 8 - Situația cultivatorilor de sfeclă de zahăr
la SC Zalec SA Lechința**

Baza de recepție	1995		1996	
	Suprafața - ha -	Nr. cultiva- tori	Suprafața - ha -	Nr. cultiva- tori
Lechința	519	2560	752	3470
Sânmihai	239	625	266	709
Tagu	146	580	144	568
Silivaș	70	316	90	352
Milaș	76	320	90	364
Urmeniș	82	470	74	440
Teaca	153	795	231	840
Reteag	67	239	59	240
Sintereag	-	-	144	320
TOTAL				
GOSPODĂRIILE POPULAȚIEI	1352	5905	1850	7403
SECTOR DE STAT	248	9	250	9
TOTAL GENERAL	1600	5914	2100	7412

Între Fabrica de zahăr Zalec SA Lechința și fiecare producător agricol se încheie contracte ferme care prevăd (pe baza suprafețelor cultivate și randamentelor medii scontate) cantitatea de sfeclă ce trebuie să fie livrată fabricii. În realizarea cantității propuse sunt interesați deopotrivă ambii parteneri, conlucrând pe toată perioada anului la realizarea acestui obiectiv. De altfel, în cadrul fabricii de zahăr funcționează Biroul Agricol în componența căruia lucrează 18 oameni ce urmăresc și coordonează întreaga activitate de producere a sfeclei de zahăr prin consultanță tehnică începând de la semănat (plante premurgătoare, detalii tehnice privind semănatul), distribuția îngrășămintelor chimice (asigurate gratuit în cantitate de 60 kg substanță activă la hectar) până la perioada optimă de recoltare.

Pentru recoltarea sfeclei de zahăr, unitatea folosește 4 combine de recoltat de fabricație străină (achiziționate în ultimii 2 ani) și încă 5 mașini de recoltat de fabricație românească. De asemenea, fabrica mai dispune de 15 tractoare care sunt folosite atât primăvara la semănatul sfeclei de zahăr – alături de cele 15 mașini de semănat cumpărate de la Ceahlăul Piatra Neamț – cât și toamna la recoltatul sfeclei de zahăr.

Ținând cont de faptul că producătorii agricoli privați dețin cea mai mare pondere a suprafeței cultivate cu sfeclă de zahăr, fabrica stabilește și urmărește mai greu un grafic al recoltării. Ca urmare, la începutul campaniei respectiv în luna septembrie nu se poate lucra la întreaga capacitate, cu inconvenientele de rigoare, existând rupturi de stoc ce conduc la costuri mai ridicate. Și în perioada de vârf a campaniei (octombrie-noiembrie) când

predările de sfeclă de zahăr sunt masive, se înregistrează un stoc supradimensionat, stoc pe care fabrica nu are capacitatea de a-l prelucra zilnic, ducând la deprecierea lui în timp.

Fabrica de zahăr achită contravaloarea sfeclei de zahăr în momentul recepției ei în baze, acordând cultivatorilor 50 kg zahăr/tonă de sfeclă, sau echivalentul în lei la prețul pieței.

După cum se poate observa din tabelul 9 cantitatea de sfeclă prelucrată a înregistrat o creștere în ultimii ani, datorită, așa cum s-a menționat, creșterii suprafețelor cultivate și a randamentelor la hectar.

Corespunzător și producția de zahăr a crescut în anul 1996 față de 1995 cu 1510 tone pentru campania 1997/1998 estimându-se a se obține 6000-6500 tone zahăr, aceasta și ca urmare a măririi randamentului de extracție de la 120% în 1995 la 12,81% în 1996. Randamentul de extracție este influențat atât de conținutul în zahăr al rădăcinilor cât și de ritmicitatea aprovizionării cu materie primă. Având în vedere că randamentul de extracție reprezintă un element deosebit de important de reducere a costului, se vor depune și în continuare, eforturi susținute pentru îmbunătățirea acestuia.

Pentru îmbunătățirea digestiei, rămâne în sarcina lucrătorilor Biroului Agricol să supravegheze executarea întocmai a lucrărilor prevăzute în tehnologie, dar mai ales, a fertilizării suprafețelor cu îngrășăminte organice și chimice, fără de care nu se poate realiza un conținut de zahăr satisfăcător.

Tabelul 9 - Evoluția cantității de sfeclă prelucrată a producției de zahăr și a randamentului de extracție la SC Zalec SA Lechința

Specificare	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Sfeclă prelucrată (t)	59500	19080	23182	9400	-	14792	25737
Zahăr (t)	6499	1719	2348	940	-	1680	3140
Rand.extracție (%)	11,3	9,01	10,1	10,0	-	11,35	12,20

Societatea Comercială Zalec SA Lechința are din proiectare o capacitate de prelucrare de 1000 tone sfeclă de zahăr/24 ore, rezultând cantitatea maximă de sfeclă ce poate fi prelucrată zilnic în condiții de folosire deplină, intensivă și extensivă a instalațiilor și echipamentelor din dotare. Sezonalitatea producției de sfeclă de zahăr impune funcționarea fabricii pe perioada de campanie de cel mult 100 zile, rezultând un total de 100.000 tone sfeclă ce pot fi prelucrate anual.

Utilizarea cât mai eficientă a capacităților de producție reprezintă problema cea mai importantă pentru conducerea managerială a societății, de aceasta depinzând direct rezultatele economico-financiare obținute. Eforturile s-au îndreptat și au ca direcție în continuare, atragerea de noi suprafețe cultivate cu sfeclă, mărirea producțiilor obținute prin randamente din ce în ce

mai ridicate la hectar, precum și asigurarea ritmicității în aprovizionare pentru evitarea neaprovizionării și/sau a rupturilor de stoc, deci spre mărirea numărului zilelor de campanie. Demn de remarcat este nivelul ridicat de 74% (741 tone/24 ore) a gradului de utilizare zilnică a capacităților de producție în 1996 (față de 69% – 696 tone/24 ore în 1995) aceasta demonstrând preocuparea deosebită a conducerii manageriale a societății în reducerea consumurilor și respectiv a costurilor energetice.

În decursul unei campanii, cantitatea de sfeclă prelucrată zilnic are oscilații mari, existând perioade când fabrica lucrează la capacitate maximă (1000 tone/24 ore), atunci când stocurile de materie primă sunt îndestulătoare, dar și perioade când datorită condițiilor climatice nefavorabile, lipsei carburanților și a mijloacelor de transport, anumitor factori ce intervin în programul de lucru al producătorilor agricoli, când ritmul aprovizionării scade, cantitățile de stocuri se epuizează și atunci se preferă a se lucra cu minimum de materie primă, fără a se întrerupe procesul tehnologic.

Un alt aspect cu privire la utilizarea capacităților de producție este gradul de folosire anuală a acestora rezultat din raportul cantității de sfeclă prelucrată într-o campanie și capacitatea anuală programată.

Tabelul 10 - Evoluția cantității de sfeclă prelucrată și a gradului de utilizare

Specificare	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Sfeclă prelucrată (tone)	59500	19080	23182	9400	-	14792	25737	36300
Grad de utilizare pe campanii (%)	59	19	23	0	-	15	26	36

Se poate observa că pe parcursul întregii perioade analizate (cu excepția anului 1989) gradul de utilizare s-a situat sub 30%. Folosirea a numai 30% din capacitatea anuală de producție a SC Zalec SA Lechința este considerat a fi un fenomen negativ cu consecințe nefavorabile asupra:

- costurilor unitare;
- nerealizării eficienței scontate a investiției inițiale;
- deficiențelor în procurarea de fonduri proprii, de noi instalații și utilaje;
- producției de zahăr și veniturilor realizate.

Subutilizarea capacităților de producție a fost influențată de o serie de factori direcți și indirecti:

1. cantitatea mică de sfeclă prelucrată într-o campanie datorită insuficienței suprafeței contractate; structurii suprafețelor contractate, în sensul unei mari varietăți de dimensiuni și randamente la hectar;

2. număr mic de zile de campanie, deoarece recoltarea se face după posibilitățile producătorilor agricoli și nu acoperă întreaga perioadă calendaristică de 100 zile. Aceasta din următoarele motive:

- perioada lunii septembrie se suprapune cu alte lucrări agricole importante pentru micii producători și, de cele mai multe ori aceștia nu recoltează sfecla în septembrie;
- declanșarea recoltatului la sfecla de zahăr se face aproape simultan și în aceste condiții fabrica este asaltată cu cereri de preluare cărora le face față cu greutate;
- perioadele de timp nefavorabil care se suprapun peste cele 100 zile calendaristice programate duc la rupturi de stocuri și, deci, la pierderi de zile de utilizare a capacităților productive ale fabricii.

Nu putem să nu adăugăm însă, și să scoatem în evidență, redresarea evidentă a societății începând cu a doua jumătate a anului 1994. Conducerea managerială și-a canalizat întreaga activitate spre reabilitarea fabricii, iar rezultatele nu s-au lăsat așteptate. Astfel, în ultimii 2 ani (1995 și 1996), din surse proprii unitatea a reușit să investească în utilaje agricole și în fabrică, pentru procesul de re tehnologizare a acesteia.

Se poate afirma după analiza gradului de utilizare a capacității de producție, că managerii unității au depus și depun și în continuare eforturi pentru utilizarea eficientă a resurselor tehnice disponibile (utilizare intensivă în perioadele active – 74% grad de utilizare zilnică în 1996). Față de capacitatea de producție programată pentru prelucrarea sfeclei, mai există o posibilitate de creștere a gradului de folosire a utilajelor și instalațiilor și anume aceea a rafinării zahărului brut. Această activitate ar asigura o perioadă de funcționare activă a fabricii mai mare și o amortizare mult mai rapidă a investiției în mijloacele productive ale unității.

2.2.2. Analiza performanței economice

Diagnosticarea activității întreprinderii ca arie și profunzime este organic condiționată de sistemul de indicatori și de capacitatea informațională a fiecăruia dintre ei. Pentru determinarea capacității financiare, se utilizează o serie de indicatori din grupa ratelor financiare. În tabelul 11 sunt prezentați câțiva indicatori pe care i-am considerat mai reprezentativi pentru analiza performanțelor SC Zalec SA.

Lichiditatea patrimonială reprezintă capacitatea pe care o are societatea de a acoperi prin mijloace circulante obligațiile pe termen scurt. Valorile de 114 și respectiv 116 pentru rata lichidității generale demonstrează că întreprinderea poate acoperi în întregime din valoarea activelor circulante, totalitatea datoriilor pe termen scurt. Aceasta demonstrează că echipa managerială a practicat o politică precaută de contractare a datoriilor, dar și o bună gestionare a datoriilor angajate.

În ceea ce privește rata lichidității imediate, care exprimă capacitatea întreprinderii de a face față plăților curente, se poate afirma că nivelurile de 28% și respectiv 6,3% sunt nesatisfăcătoare, principalul factor care a influențat această valoare a fost creșterea ponderii stocurilor în total active circulante de la 75,5% în 1995 la 94,8% în 1996 fapt reflectat și în valoarea indicatorului de rotație a stocurilor care a înregistrat și el o scădere. Acest fapt evidențiază deci o deficiență în ceea ce privește lichiditatea imediată, repercutată asupra unor situații în care pot apărea unele oportunități în ceea ce privește achiziționarea unor materii prime sau necesitatea achitării unor furnizori, fapt ce ar putea precipita actul decizional și ar influența desfășurarea normală a activității. Având în vedere specificul producției de zahăr (acumularea stocurilor se face într-un timp foarte scurt, iar diminuarea acestora se face ritmic pe tot parcursul anului), și dacă luăm în ansamblu lichiditatea potențială se poate spune că, pe ansamblu aceasta este satisfăcătoare (1,14 în 1995 și 1,16 în 1996), valoarea apreciată ca fiind optimă, trebuind să tindă spre 2. Din acest punct de vedere acțiunile manageriale pe care trebuie să le întreprindă conducerea întreprinderii trebuie să vizeze în primul rând o creștere a producției de zahăr coroborată cu găsirea unor noi piețe de desfacere și a unor parteneri serioși care să fie capabili să facă plățile imediat.

Tabelul 11 - Indicatori de performanță ai SC Zalec SA Lechința

Indicatori financiari	1995	1996
<i>Indicatori de lichiditate</i>		
Rata lichidității = Active circulante/Datorii pe termen scurt x 100	114	116
Rata lichidității imediate = Active circulante – Stocuri/Dat.pe termen scurt x 100	28	6,3
Rata de autofinanțare = Obligații totale/Capital propriu	0,13	0,32
<i>Indicatori de solvabilitate</i>		
Rata datoriilor = Total datorii/Total active x 100	12,2	24,5
Solvabilitatea generală = Capital propriu/Datorii totale	7,2	3,2
Rata solvabilității = A.circulante+A.imobilizate/Datorii pe termen scurt	8,1	4,4
<i>Indicatorii echilibrului financiar</i>		
Rata autonomiei financiare=Capital propriu/Capital permanent x 100	100	97
Rata de finanțare a activelor circulante = Fond de rulment/Active circulante	0,13	0,14
Rata capitalului propriu față de active fixe=Capital propriu/Active fixe	1,02	1,02
Rata capitalului permanent față de activele fixe=Capital permanent/Active fixe	1,02	1,05
Gradul de îndatorare=Pasive total (datorii)/Capital propriu	0,13	0,30
<i>Indicatori de gestiune/activitate</i>		
Rotația stocurilor (nr) CA/ST	1,8	1,17
Durata medie de rotație a stocurilor (zile)=ST x 36A/CA	200	306

Indicatori financiari	1995	1996
<i>Rate de rentabilitate</i>		
Rata profitului % = Profit net/Cifra de afaceri x 100	17,9	1,13
Rata rentabilității activelor totale % = Profit brut/Active total x 100	3,44	1,8
Rata rentabilității financiare = Profit net/Capital propriu x 100	3,9	0,5
Rata rentabilității economice = Profit net/Capital permanent x 100	3,9	0,5
Rentabilități generale = Profit net/Chelt.totale x 100	16,5	0,5
Rata rentabilității costurilor = Profit brut/Chelt.totale x 100	16,6	2,75

Solvabilitatea, exprimă gradul în care întreprinderea poate face față totalului datoriilor prin solvarea întregului activ. Valoarea acestui indicator de 8,1 în 1995 și de 4,4 în 1996 prezintă o situație bună, dar în deteriorare astfel că se poate afirma că firmele ce au creditat societatea au cu siguranță posibilitatea de a-și recupera investițiile, deoarece activele unității acoperă de peste 8 respectiv 4 ori datoriile pe termen scurt.

Solvabilitatea generală de 7,2 și respectiv 3,2 exprimă faptul că față de capitalul propriu, totalul datoriilor reprezintă a șaptea respectiv a treia parte. Reducerea acestui indicator se datorează creșterii datoriilor cu 123% în 1996 față de 1995 în raport cu o creștere a capitalului propriu de doar 0,3%.

Analizând ratele de lichiditate coroborate cu ratele de solvabilitate se poate concluziona că unitatea are un potențial financiar bun și îndeplinește criteriile exigente necesare contractării de credite.

Se poate spune de asemenea că printr-o politică managerială precaută, nu s-au contractat (în perioada analizată) credite pe termen lung (necesare re tehnologizării) cu toate că firma ar fi avut potențialul financiar necesar garantării acestora. Acest fapt, în condițiile instabilității economice și a ratelor mari ale inflației justifică în mare măsură strategia adoptată de către societate.

Ratele datoriilor de 12,2% în 1995 și respectiv de 29,5% în 1996 vin în sprijinul afirmațiilor anterioare și demonstrează un grad mic de îndatorare la fiecare sfârșit de an. Teoria economică apreciază că o rată de îndatorare de până la 30% este mulțumitoare, societatea fiind oricând capabilă să ramburseze datoriile contractate. Pe de altă parte se poate afirma că întreprinderea este apreciată pe piața capitalurilor, creditorii investind în activitatea ei până la o treime cotă parte din activele necesare.

Ratele echilibrului financiar arată raporturile care se stabilesc între capitalurile cu care operează societatea comercială și ponderile acestora în activele imobilizate. Rata de autofinanțare este inversul solvabilității generale și arată de asemenea o situație mai bună a capitalului propriu în raport cu totalul datoriilor.

Același lucru reiese și din analiza ratei autonomiei financiare. Valoarea de 97% a acestui indicator indică faptul că unitatea are un control absolut asupra capitalurilor pe termen lung, dar în același timp, nu beneficiază de avantajele folosirii creditelor pentru investiții. Coroborând aceste date, putem

afirma încă o dată că SC Zalec SA Lechința are un potențial financiar bun și îndeplinește criteriile cele mai exigente pentru contractarea de credite, ceea ce poate fi un pas important în vederea posibilităților de re tehnologizare, dacă și dobânzile sunt atractive.

Ratele de acoperire a activelor imobilizate și circulante demonstrează că principala sursă de formare a acestora o constituie capitalul propriu al întreprinderii iar evoluția lor de la un an la altul nu este semnificativă.

Ratele de rentabilitate exprimă gradul în care capitalul în întregul său (capital propriu sau permanent) aduce profit.

În ansamblul indicatorilor economico-financiar, rata rentabilității este considerată ca fiind unul dintre cei mai sintetici indicatori de eficiență a întreprinderii. În profit și rata rentabilității se reflectă rezultatele activității din toate stadiile circuitului economic.

În funcție de profitul brut sau net care se ia în calcul sau de baza de raportare care poate exprima efortul sau cheltuiala, aceste rate de rentabilitate au putere informativă și oglindesc eficiența diferitelor laturi ale activității economice ale întreprinderii.

După cum se poate observa s-au înregistrat scăderi semnificative ale valorilor tuturor ratelor de rentabilitate în 1996 față de 1995, dar precizăm că această situație este considerată conjuncturală, potențialul economico-financiar al întreprinderii fiind bun.

2.2.3. Concluzii

Introducerea economiei de piață a impus reconsiderarea problemelor referitoare la relațiile dintre agenții economici, precum și implicarea statului în funcționarea și dezvoltarea unor sectoare de activitate.

Pe această linie, în anul 1997, obiectivele prioritare care se urmăresc în programele economice promovate de statul român sunt restructurarea, privatizarea și eficientizarea activităților agenților economici cu capital majoritar de stat.

Printre aceștia se numără și SC Zalec SA Lechința, unitate specializată în prelucrarea industrială a sfeclei de zahăr la care statul deține 70% din acțiuni prin intermediul FPS.

Studiul de față a fost întocmit pentru a veni în sprijinul deciziilor viitoare în legătură cu privatizarea și dezvoltarea acestei societăți.

Din analiza diagnostic a unității se pot desprinde unele aspecte semnificative.

1. Societatea comercială Zalec SA Lechința, unitate relativ nouă (fabrica de zahăr fiind construită în anul 1986), este amplasată într-una din zonele cele mai favorabile pentru cultura sfeclei de zahăr, unde există o concurență acerbă cu fabricile similare vecine (Luduș, Teiuș, Târgu-

Mureș) atât pentru achiziționarea materiei prime, cât și pentru desfacerea producției pe piață.

2. Politica managerială fermă dusă de conducerea unității în direcția exploatării la maximum a resurselor întreprinderii, cu scopul de a reabilita unitatea (după perioada de declin pe care a traversat-o), s-au concretizat printr-o îmbunătățire a rezultatelor economico-financiare în anii 1995 și 1996.
3. Având ca obiectiv major funcționarea fabricii la întreaga capacitate, peste 100 mii tone anual sau 1000 tone/24 ore, echipa managerială a avut o preocupare constantă să mărească cantitatea de sfeclă prelucrată. Creșterea cantității de sfeclă prelucrată cu 41% în 1996 față de 1995 a fost posibilă, atât prin atragerea de noi cultivatori, deci prin sporirea suprafeței cultivate cu sfeclă cu aproximativ 50%, cât și prin mărirea randamentului la hectar cu circa 37%.
4. Tehnologia de prelucrare a sfeclei de zahăr este relativ modernă (fabrica fiind construită acum 10 ani), gradul mic de uzură al instalațiilor și utilajelor din fabrică de circa 15-20%, reprezintă un avantaj important comparativ cu situația similară a fabricilor din zonă.
5. Gradul de utilizare zilnică a capacităților de producție de 74% (741 tone/24 ore) în 1996 față de 69% (696 tone/24 ore) în 1995 demonstrează o dată în plus, preocuparea permanentă a conducerii unității în utilizarea intensivă și eficientă a resurselor tehnice disponibile cu efecte pozitive în reducerea consumurilor, a costurilor energetice și respectiv a costului zahărului.
6. Datorită credibilității și seriozității de care a dat dovadă echipa managerială, s-au putut realiza relații contractuale cu firme de prestigiu (Oltchim, Ciba, Geigy).
7. Respectarea obligațiilor contractuale și acordarea de facilități furnizorilor de sfeclă de zahăr materie primă a făcut posibilă atragerea de noi cultivatori, parteneri serioși pentru fabrică.
8. Personalul care lucrează în SC Zalec SA Lechința are o bună pregătire de specializare în domeniu, și o medie de vârstă de 35 de ani. Din acest punct de vedere, societatea reprezintă și o piață a muncii stabilă pentru locuitorii din zonă.
9. Cererea de zahăr pe piața județului Bistrița-Năsăud este destul de semnificativă, datorită zonelor tradiționale pomicole și viticole și creează o piață locală puternică care poate absorbi în totalitate producția de zahăr obținută.

Prin rezultatele sale, atât tehnice, cât și economice obținute în special în ultimii 2 ani – când unitatea a reușit să investească în utilaje agricole dar și în retehnologizarea fabricii – societatea dovedește că este și poate să se mențină un real producător de zahăr pentru România.

În sprijinul acestei idei, menționăm principalele aspecte care trebuie avute în vedere în procesul de privatizare și restructurare a SC Zalec SA Lechința, aspecte ce sunt legate în special de particularitățile sectorului de producere a zahărului în România:

- producerea și industrializarea zahărului este un domeniu strategic, zahărul, ca produs alimentar de bază, contribuind la asigurarea securității alimentare;
- cultivarea sfeclei de zahăr este o activitate complexă și pretențioasă, ce implică folosirea unor utilaje specifice, un consum mare de forță de muncă, precum și multă responsabilitate. Cu toate acestea, cultura sfeclei de zahăr ocupă suprafețe întinse, fiind una din culturile de bază ale asolamentelor. Continuarea fenomenului de reducere a suprafețelor cultivate cu sfeclă ar duce la pierderea zonelor de cultură și la mutații deosebite în structura asolamentelor. Dispariția unui agent integrator (fabrica de zahăr) ar duce la renunțarea cultivării sfeclei de zahăr în bazinul tradițional, corespunzător fiecărei fabrici;
- activele imobilizate (clădiri, instalații, mașini și utilaje) au destinații și utilizări precise și nu pot fi dezafectate și valorificate în alte scopuri decât cel de industrializare a zahărului.

2.3. Societatea comercială Zahărul S.A. Sascut, județul Bacău

Societatea este astăzi fosta fabrică de industrializare a sfeclei de zahăr, prima de acest gen din România, care datează de la sfârșitul secolului trecut și care de-a lungul celor 120 ani de existență a valorificat condițiile pedo-climatice și social-economice din zonă, contribuind în mare măsură la dezvoltarea din toate punctele de vedere a localităților din împrejurimi.

Suprafața totală aferentă societății comerciale este de 22 ha și este amplasată într-o zonă favorabilă pentru cultura sfeclei de zahăr, pe Valea Siretului.

2.3.1. Acoperirea cu necesarul de materie primă

Rezultatele obținute de fabrica din Sascut sunt influențate în mod direct de dimensionarea efectivă a pieței de materie primă. Piața locală este reprezentată de toți producătorii agricoli din bazinul tradițional de cultură al societății și are o pondere de 72,5%, dar se poate vorbi și de o piață zonală, care cuprinde producătorii agricoli aflați pe o arie mai mare (27,5% în județul Vrancea).

Tabelul 12 - Situația aprovizionării cu materie primă

Nr. crt.	Specificație	1993	1994	1995	1996
1.	Jud.BACĂU				
	- tone	12.870	26.897	25.684	41.650
	- hectare	1052	1601	1813	2450
	- tone/ha	12,3	16,8	14,2	17,0
2.	Jud.VRANCEA				
	- tone	2940	7616	6863	8850
	- hectare	275	599	687	590
	- tone/ha	10,7	12,7	10,0	15,0

Echipa managerială a societății trebuie să aibă în vedere și dimensiunea potențială a pieței de aprovizionare cu materie primă. Pentru stabilirea pieței potențiale se țin cont de limitele impuse pentru cultivarea sfeclei de zahăr și anume: asolamentul, rentabilitatea culturii, facilitățile acordate cultivatorilor, dar și arealele de cultură.

Pentru a reuși menținerea pe piața de aprovizionare cu sfeclă, în anul 1996 societatea a asigurat gratuit cultivatorilor sămânță monogermă și pluri-germă achiziționată de la Ghimbav, care este principalul furnizor, dar și sămânță achiziționată din import (Germania), care deși este mai scumpă prezintă avantajul că este mai bună calitativ. Alte facilități acordate cultivatorilor sunt:

- îngrășăminte chimice (60kg/ha);
- erbicide;
- prestări servicii pentru semănat la prețuri mai mici decât cele practicate de Agromec, cu prioritate acelor care nu dispun de mijloace materiale și financiare;
- transportul sfeclei din câmp la bazele de recepție;
- 50 kg zahăr/tonă sfeclă (sau contravaloarea în lei);
- asistență tehnică de specialitate pe toată perioada dezvoltării culturii.

Producătorii agricoli stabilesc pe baza suprafețelor cultivate și a randamentului mediu la hectar scontat, cantitatea de sfeclă pe care o pot livra societății. În cadrul SC Zahărul SA Sascut funcționează un Birou Agricol care, prin specialiștii pe care îi are, acordă gratuit tuturor cultivatorilor asistență și consultanță tehnică de specialitate.

În vederea recepției producției totale a materiei prime unitatea dispune de 16 baze de recepție, atât în județul Bacău cât și în județul Vrancea.

Datorită condițiilor climatice nefavorabile, în 1996 semănatul a fost întârziat până la începutul lunii iunie ceea ce a determinat scurtarea perioadei de vegetație, un conținut scăzut în zahăr și un randament la prelucrare de 10,6%.

În anul 1996 activitatea de prelucrare a sfecei s-a desfășurat pe o perioadă de 42 zile calendaristice cu o medie de prelucrare de 815,3 tone/24 ore față de 1000-1200 tone cât este capacitatea actuală de prelucrare.

Pentru lucrările de înființare a culturii de sfeclă de zahăr și pentru recepția și depozitarea materiei prime, unitatea dispune de: 10 tractoare, 8 semănători, 5 pluguri, 6 mașini de recoltat, mijloace de încărcare și de transport auto etc. Deoarece nu se poate stabili un grafic al recoltării, la începutul campaniei fabrica funcționează la 35% din capacitate, existând rupturi de stoc.

În tabelul 13 prezentăm principalii indicatori fizici ai SC Zahărul SA Sascut atinși în 1995 și 1996.

Tabelul 13 - Indicatorii fizici de producție

Specificare	1995	1996
Suprafața (ha)	2500	2404
Producția medie (tone/hectar)	16,8	12,4
Producția totală (tone)	42084	29810
Producția sfeclă prelucrată (tone)	31.888	34.242
din care: primită	3224	4432
Zahăr (tone)	3163	3629
Melasă (tone)	1979	1950
Borhot (tone)	23.484	23.583
Randament %	9,8	10,6

Producția de zahăr obținută în 1996 a fost de 3629 mii tone, în condițiile creșterii cantității de sfeclă prelucrată cu 2354 mii tone față de 1995, cât și a îmbunătățirii randamentului la prelucrare cu 0,6%. Acest randament este influențat atât de digestie cât și de ritmicitatea aprovizionării cu materie primă.

Conducerea managerială a societății va depune și în continuare eforturi, în vederea mării suprafeței contractate și a sporirii randamentelor la hectar, prin atragerea acelor cultivatori de sfeclă, proprietari ai terenurilor cu favorabilitatea cea mai mare pentru această cultură, ținând cont că atât în județul Bacău, cât și în județul Vrancea (de unde se aprovizionează fabrica se găsesc condiții naturale favorabile pentru cultura sfecei).

Nivelul de asigurare al materiei prime, precum și costul acesteia, influențează în mare măsură rezultatele finale. În acest sens trebuie să crească în primul rând suprafața cultivată cu sfeclă și în al doilea rând să crească randamentul mediu la hectar.

Pentru ca aceste obiective să fie realizate, este necesar ca fabrica de zahăr să fie integrator și să fie responsabilă pentru alegerea terenurilor și pentru aplicarea în mod unitar și controlat a tehnologiei de cultură a sfecei de zahăr.

SC Zahărul SA Sascut are o capacitate de producție de 1000 tone sfeclă de zahăr în 24 ore și de 100.000 tone pe o campanie normală, obținându-se cantitatea de 10500 – 11000 tone zahăr, ceea ce reprezintă 85-90% din necesarul de consum al județului Bacău. Unitatea, considerată ca un tot unitar, funcționează cu 4 sectoare care compun activitatea de bază și anume:

- sectorul de producere a materiei prime;
- sectorul de industrializare a sfeclei și producere a zahărului;
- sectorul de prelucrare a zahărului și obținerea produselor zaharoase;
- sectorul de activități ajutătoare, conexe activităților de bază (ateliere, depozite etc.).

Secția de produse zaharoase are o capacitate anuală de 3000 tone și este dotată cu utilaje specifice producerii de drajeuri, caramele, turtă dulce, șerbet, bomboane fondante, zahăr farin, concentrat pentru băuturi răcoritoare.

Societatea deține și o gospodărie anexă unde se cresc vaci pentru lapte, porci și bovine la îngrășat.

Utilizarea cât mai eficientă a capacităților de producție reprezintă pentru managerii societății o problemă de maximă importanță, întrucât de acestea depind rezultatele financiare obținute.

Pentru realizarea acestui lucru, toate eforturile se îndreaptă spre creșterea suprafețelor cultivate cu sfeclă și implicit a randamentului mediu la ha, creșterea cantității de sfeclă de zahăr prelucrată, dar și spre asigurarea ritmicității în aprovizionare.

Atunci când stocurile de materie primă sunt suficiente, fabrica funcționează la capacitatea de producție, în tot timpul campaniei, dar există și perioade când datorită condițiilor climatice nefavorabile, lipsei de combustibil sau mijloace de transport etc., stocurile se epuizează, iar în această situație fabrica preferă să lucreze cu un minimum de materie primă decât să întrerupă procesul tehnologic.

Utilizarea capacităților de producție la numai 35% în anul 1996 reprezintă pentru SC Zahărul SA Sascut un fenomen negativ cu numeroase consecințe nefavorabile asupra costurilor unitare, nerealizării eficienței scontate a investiției inițiale, asupra producției de zahăr și a veniturilor obținute.

Principalele cauze care au determinat subutilizarea capacităților de producție sunt:

- cantitatea mică de sfeclă de zahăr prelucrată într-o campanie, și obținerea unor randamente mici la hectar;
- numărul mic de zile de campanie, deoarece recoltarea se face după posibilitățile producătorilor agricoli și nu acoperă întreaga perioadă programată de 100 zile – fabrica nu face față cererilor de preluare și au loc ruperi de stoc.

Față de capacitatea de producție programată pentru prelucrarea sfeclei mai există și altă posibilitate de creștere a gradului de folosire a utilajelor și

instalațiilor și anume aceea de rafinare a zahărului brut, care ar asigura funcționarea fabricii o perioadă mai mare și o amortizare mult mai rapidă a investiției în mijloace productive ale unității.

2.3.2. Analiza rentabilității

În economia de piață, profitul constituie rațiunea de a fi a unei întreprinderi. Întreprinderile care se dovedesc a fi nerentabile sunt supuse falimentului. Profitul se dimensionează în jocul prețurilor, ca urmare a raportului cerere-ofertă și al costurilor, care reflectă modul de gospodărire a resurselor consumate.

Pentru exprimarea rentabilității se utilizează doi indicatori: profitul și rata rentabilității. Mărimea absolută a rentabilității este oglindită de profit (indicator de volum), iar gradul în care capitalul sau folosirea surselor întreprinderii aduc profit este reflectat în rata rentabilității (indicator al mărimii relative a rentabilității).

Tabelul 14 - Analiza ratelor de rentabilitate

Rătele de rentabilitate	UM	1995	1996
1. Rata rentabilității cheltuielilor avansate	%	-5,58	3,91
2. Rata rentabilității financiare	"	-5,79	5,77
3. Rata rentabilității activelor totale	"	-3,39	3,11
4. Marja de profit	"	-8,83	6,73
5. Rata rentabilității economice	"	-4,57	5,23

Se constată că rentabilitatea în activitatea de bază a crescut pe seama prețurilor de vânzare, deci este absolut necesar să fie întreprinse măsuri de reducere a costurilor de producție.

Rata rentabilității financiare a crescut în principal pe seama activității de exploatare, din care s-a înregistrat profit.

În anul 1996 marja de profit de 6,73% relevă faptul că unitatea a obținut un profit mic, puțin peste pragul de rentabilitate.

Prelungirea perioadei de exploatare a capacităților de producție, precum și diversificarea și valorificarea superioară a acestora vor fi în măsură să crească volumul încasărilor și profitul unității.

De asemenea, amenajările și modernizările prevăzute pentru procesarea zahărului brut și pentru distilarea melasei fac ca societatea să-și mărească veniturile și profitul, devenind profitabilă și capabilă să-și asigure resurse financiare proprii pentru producție și dezvoltare.

Noul sistem economic ce a prins contur în România în ultimii ani – economia de piață – a impus reconsiderarea tuturor problemelor privind relațiile dintre agenții economici, privind implicarea statului în funcționarea și dezvoltarea firmelor și în sprijinirea anumitor sectoare de activitate.

Pe această linie, în anul 1997, obiectivele prioritare care se urmăresc în programele economice promovate de statul român sunt restructurarea, privatizarea și eficientizarea activităților agenților economici cu capital majoritar de stat.

Printre aceștia se numără și SC Zahărul SA Sascut, unitate specializată în prelucrarea industrială a sfeclei de zahăr la care statul deține 70% din acțiuni prin intermediul FPS.

Studiul de față a fost întocmit pentru a veni în sprijinul deciziilor care se vor lua în legătură cu privatizarea și dezvoltarea acestei societăți.

2.3.3. Concluzii

Din analiza diagnostic a unității și a cercetării datelor statistice se pot desprinde unele aspecte semnificative.

1. SC Zahărul SA Sascut este prima fabrică de zahăr din România în care se regăsește toată istoria zahărului românesc, toată tehnica și tehnologia acestuia.

2. Chiar dacă dotarea este veche, rezultatele de producție și financiare au fost în permanență bune. În medie pe ultimii 3 ani diferența dintre digestia sfeclei și randamentul la extracție realizat, adică pierderea inerentă datorată procesului de stocare și prelucrare a sfeclei de zahăr a fost de numai 3-3,3%, performanță care nu s-a putut realiza în multe din fabricile de zahăr din țară. În acest sens, managerii societății s-au preocupat în ultimii ani de îmbunătățirea procesului tehnologic: modernizarea cuptorului de var, punerea în funcționare a două centrifugi, modernizarea centralei termice. Prin aceste măsuri s-au realizat însemnate reduceri de cheltuieli și s-au înregistrat creșteri la randamentul de extracție și calitatea producției.

3. În anul 1996 SC Zahărul SA Sascut a obținut un profit minim situând firma cu puțin deasupra pragului de rentabilitate, fenomen reflectat de marja de profit de 6,73%.

4. Societatea are o situație financiară ce poate fi considerată bună, îndeplinind toate criteriile pentru acordarea de noi credite. Unitatea și-a achitat la zi ratele scadente la împrumuturile contractate, iar furnizorii de sfecă și ceilalți furnizori au fost achitați în totalitate. Rata autonomiei financiare de 68,90% în anul 1996 arată faptul că societatea, prin eforturile pe care le face, are controlul asupra capitalurilor pe termen lung.

5. La nivelul unei campanii, gradul de utilizare a capacităților de producție este de numai 35%, fenomen negativ ce se datorează următoarelor cauze:

- structura suprafețelor contractate, în care cea mai mare pondere o au producătorii agricoli deținători de suprafețe foarte mici;
- randamentul mic la unitatea de suprafață realizat;

- numărul redus de zile de campanie care nu acoperă întreaga perioadă programată.

Prin rezultatele obținute, atât tehnice cât și economice, SC Zahărul SA Sascut dovedește că poate să se mențină ca un real producător de zahăr pentru România.

2.4. Societatea Comercială Pyretus SA Fălciu, județul Vaslui

2.4.1. Acoperirea cu materie primă

Necesarul de sfeclă de zahăr al societății, corespunzător prelucrării la capacitatea proiectată, este de 100 mii tone pe campanie. Analiza ultimilor doi ani pune în evidență acoperirea necesarului în proporție de numai 50% în 1995 și de 43,65% în 1996.

Tabelul 15 - Situația suprafețelor de sfeclă de zahăr contractate și a produselor recepționate de SC Pyretus S.A. Fălciu

Nr. crt.	Specificare	U/M	1995	1996 (d.c. Republica Moldova)
1.	Suprafața contractată	ha	4290	5950 (670)
2.	Suprafața însămânțată	ha	4130	5297 (560)
3.	Suprafața rămasă în cultură	ha	3850	3976 (260)
4.	Producția recepționată			
	– brută	t	60403	53685 (2960)
	– netă	t	53437	44642 (2582)
	– prelucrată	t	50002	43654 (2525)

Situația în care se află societatea din acest punct de vedere își găsește explicația în următoarele:

- nerealizarea suprafețelor de cultura sfeclei contractate cu furnizorii de materie primă. În 1995 suprafața rămasă în cultură și recoltată a reprezentat 89,7%, iar în 1996 circa 67%;
- nivelul scăzut al producțiilor de sfeclă obținute la unitatea de suprafață (15700 kg/ha în 1995 și 14500 kg/ha în 1996);
- calitatea necorespunzătoare, sub aspectul digestiei, a sfeclei de zahăr achiziționate. Față de 16,2% digestie cerută prin proiect, se oferă 14,2% în 1995 și 14,0% în 1996;
- neasigurarea calității tehnologice a sfeclei de zahăr a condus în 1995 la prelucrarea unei cantități importante de sfeclă impură, cu procent ridicat de colete. În 1996 s-au prelucrat trei categorii de materie primă – cu un conținut minim de umiditate; nematurată; formată în condiții

improprie de cultură, pe suprafețe semănate în perioada secetoasă, cu procent redus de răsărire.

Zona de aprovizionare cu sfeclă de zahăr cuprinde un areal mare și neuniform în ceea ce privește favorabilitatea agroecopedoclimatică pentru această cultură. Se interferează trei microzone în care potențialul mediu de producție al sfeclei de zahăr este de 23 t/ha, respectiv 15 t/ha și 10 t/ha.

Analiza producțiilor medii realizate în ultimii ani la această cultură în zona studiată pune în evidență nivelul foarte scăzut al acestora corelat cu tehnologiile de producție neperformante, care s-au practicat:

- alocarea necorespunzătoare a îngrășămintelor chimice sub aspectul cantității (100-110 kg. s.a.-ha) și structurii elementelor nutritive (fără fosfor și potasiu);
- nu se aplică tratamente de combatere a bolilor, dăunătorilor și buruienilor;
- nu se irigă în incintele amenajate;
- nu se respectă perioadele optime de efectuare a principalelor lucrări tehnologice (arat, semănat, prășit, recoltat);
- grad redus de mecanizare, în special a lucrării de recoltare, care se efectuează în proporție de 75%-80% manual.

Materia primă este furnizată de sectorul de stat, societățile comerciale agricole și sectorul privat, în ultimii doi ani prezentând următoarea evoluție:

Furnizor de sfeclă de zahăr	Număr contracte	Contribuție în total materie primă		
	1995	1996	1995	1996
- sector stat	17	15	24	31
- societăți comerciale	26	28	22	34
- sector privat	17000	16000	54	35

În relațiile cu furnizorii de sfeclă, societățile comerciale îi revin următoarele obligații:

- asigură gratuit sămânța și insecticidele pentru tratarea cantității aferente suprafeței contractate;
- asigură contracost cantitatea de erbicide solicitată;
- asigură prețul de cumpărare la nivelul a 50 kg zahăr/tona de sfeclă; acesta poate fi plătit în zahăr (în general la producătorii particulari) sau în lei, respectiv echivalentul valoric a 50 kg zahăr la costul fabricii (mai mult la societățile comerciale agricole);
- plata se face la recepția întregii cantități contractate; la cerere se poate acorda un avans de până la 30% din valoarea totală.

La rândul său, furnizorul trebuie să asigure minimum 12% conținut în zahăr al sfeclei (corespunzător unui coeficient de extracție de 10%).

În 1996 societatea Pyretus a inițiat relații contractuale cu un furnizor de sfeclă din Republica Moldova, pentru care a obținut licență de import. Au fost luate în considerare câteva elemente importante și anume: zona limitrofă de cultură a sfeclei de zahăr, conținutul ridicat în zahăr al sfeclei și completarea necesarului de materie primă pentru ca fabrica să lucreze la capacitatea proiectată. Nu au fost luate în calcul dificultățile ce au urmat din partea unor instituții române implicate în transportul internațional de mărfuri (Romtrans, Vama, CFR); deși s-a creat o bază de colectare a sfeclei în Republica Moldova la 3 km de stația CFR, s-au impus taxe pentru transportul intern corespunzătoare distanței de 30 km; de asemenea, taxe de drum și ecologice foarte ridicate; vama se realiza în mai mult de 10 ore, în timp ce încărcatul sfeclei în mijloace de transport dura circa 3 ore. Toate acestea au condus la nerespectarea graficului de aprovizionare, creșterea pierderilor prin degradarea sfeclei (perisabilități de staționare și depozitare), costul ridicat/tona de sfeclă.

După *capacitatea de prelucrare* proiectată (1000 t/zi), societatea se încadrează în categoria întreprinderilor mici cu acest tip de activitate industrială. Față de proiect, se realizează 87,7% în 1995 și 80,4% în 1996.

Printre cauzele nerealizării capacității de prelucrare proiectate putem enumera:

- calitatea necorespunzătoare a sfeclei (incompleta maturare sau păstrare temporară, în perioade călduroase, în silozuri) a determinat reducerea purității zemii de difuzie (care în medie a fost 83,9 față de 85,5 prin proiect). În aceste condiții pentru realizarea unei purificări corespunzătoare s-a intervenit pe o anumită secvență tehnologică care în final a limitat, pentru perioada de început a campaniei, capacitatea de prelucrare la 700-800 t/zi;
- utilizarea de combustibil lichid de calitate necorespunzătoare a impus oprirea periodică a cazanelor de la centrala termică pentru a fi curățată instalația de alimentare cu combustibil;
- deficiențele în aprovizionarea cu combustibil nu au permis funcționarea zilnică a tuturor cazanelor cu aburi.

Durata campaniei de prelucrare a fost de 57 zile în 1995, respectiv de 54,3 zile în 1996 întrucât, așa cum am arătat anterior, gradul de acoperire a necesarului de materie primă a fost 50% și respectiv 43,65%.

În aceste condiții societatea a produs o cantitate de zahăr ce reprezenta 40% în 1995 și 35% în 1996 din capacitatea de producție proiectată (13100 t).

În aceiași termeni se pot aprecia și nivelurile celorlalți parametri tehnici: digestie, randament, zahăr în melasă, pierderi totale, melasă tip 50 etc.

Tabelul 16 - Parametrii tehnici caracteristici campaniei de prelucrare a sfeclăi de zahăr

Nr. crt.	Parametrii tehnici	U/M	Proiect	Realizat	
				1995	1996
1.	Capacitate de prelucrare	t/zi	1000	877	804
2.	Sfeclă prelucrată	t	100000	50002	43654
3.	Durata campaniei	zile	100	57,0	54,3
4.	Zahăr produs	t	13100	5240	4597
5.	Digestie	% sfeclă	16,2	14,2	14,0
6.	Randament	% sfeclă	13,1	10,48	10,53
7.	Zahăr în melasă	% sfeclă	2,2	3,5	3,0
8.	Pierderi totale	% sfeclă	0,9	0,8	0,46
9.	Melasă tip 50	t	4450	3517	2642
10.	Borhot umed 7%	t	75700	36000	32700

2.4.2. Analiza performanțelor economice

Starea patrimonială și rezultatul fluxurilor economico-financiare în perioada 1995-1996 oferă imaginea unei întreprinderi care, începând cu anul 1996 se confruntă cu dificultăți financiare. În anul 1995 situația netă a societății a fost pozitivă, cu o tendință de creștere a profitabilității activității. În 1996 rezultatul economic a fost negativ.

Tabelul 17 - Principalii indicatori ai rentabilității

Nr. crt.	Indicatori	Relația de calcul	1994	1995	1996
1.	Rata rentabilității economice (%)	Profit brut , 100 Active total	0,22	2,65	Pierdere - 10,3
2.	Rata rentabilității financiare (%)	Profit net , 100 Capital propriu	0,14	1,94	Pierdere - 16,4
3.	Rata profitabilității costurilor (%)	Profit brut , 100 Cheltuieli totale	1,45	5,21	-
4.	Rata profitului (%)	Profit net , 100 Cifra de afaceri	2,75	5,84	Pierdere - 29,9
5.	Rentabilitatea capitalului social (%)	Profit net , 100 Capital social	0,14	6,12	Pierdere - 14,4

În condițiile în care indicele cifrei de afaceri are un trend descrescător, iar activul total are o creștere constantă, viteza de rotație a activelor se mărește de la un an la altul.

Tabelul 18 - Unii indicatori ai utilizării elementelor patrimoniale

Indicatori	Relația de calcul	1995	1996
Indicele cifrei de afaceri	x	6,76	1,40
Indicele activelor totale	x	1,12	1,12
Viteza de rotație a activelor (număr/an)	Cifra de afaceri Active total	0,20	0,35
Indicele stocurilor		1,57	0,96
Rotația stocurilor (număr/an)	Cifra de afaceri Stocuri	2,14	3,12
Durata medie de rotație a stocurilor (zile)	Stocuri Cifra de afaceri	168	116
Indicele activelor circulante		1,60	1,52
Durata unei rotații a activelor circulante (zile)	Active circulante, 360 Cifra de afaceri	192	210
Durata de plată a datoriilor (zile)	Datorii, 360 Cifra de afaceri	223	387

Interpretarea evoluției indicelui cifrei de afaceri, prezentat anterior, în relație cu indicele stocurilor, pune în evidență, pe de o parte, creșterea numărului de rotații a stocurilor, iar pe de altă parte diminuarea duratei medii de rotație a stocurilor.

Diminuarea duratei unei rotații a activelor circulante față de anul 1994 a fost posibilă ca urmare a modificării cifrei de afaceri într-o proporție importantă, începând cu anul 1995 .

În mod similar evoluează și durata de plată a datoriilor, însă la niveluri mai ridicate ținând seama de faptul că ritmul lor mediu anual de creștere a fost 1,88 în 1995 și 2,46 în 1996.

Caracterizată în termenii rentabilității, ai eficienței utilizării mijloacelor tehnico economice și financiare, activitatea societății comerciale în perioada 1995-1996 poate fi apreciată ca nesatisfăcătoare: 3,1% rata rentabilității economice (calculată în raport de profitabilitatea veniturilor și viteza de rotație a capitalului permanent) în 1995 și pierdere în 1996.

În acest context trebuie subliniat faptul că SC Pyretus Fălcu prin poziția sa geografică, gradul mare de izolare și accesibilitate redusă la centrele urbane, situată într-o zonă cu procent mare de ruralitate, constituie, atât un important obiectiv economic cât și unul social (oferta de locuri de muncă, de locuințe la standarde urbane). Din aceste considerente opinăm că privatizarea societății comerciale Pyretus va fi un mijloc, și nu un scop în sine, în determinarea îmbunătățirii stării sale economice. Aceasta înseamnă a găsi cumpărători de acțiuni la un preț peste valoarea nominală și aceea tranzacționată pe piețele BVB și OTC de către FPS. Valoarea de piață a acțiunii se bazează, în primul rând, pe anticipațiile cumpărătorului privind profitabilitatea în următorii 10-15 ani a investiției în acțiunea respectivă.

2.4.3. Concluzii

Sub acest aspect se poate aprecia că, prin acțiunile de restructurare și rețehnologizare preconizate, societatea Pyretus oferă garanția unei evoluții pozitive a rezultatelor sale financiare.

Elaborarea studiului a urmărit să vină în sprijinul decidenților privind posibilitățile de restructurare și privatizare a SC Pyretus SA Fălciu.

1. Caracterizată în termenii rentabilității, activitatea din perioada 1995-1996 poate fi apreciată ca nesatisfăcătoare. Schimbarea structurală nefavorabilă a activității capitalurilor proprii și se reflectă în mărirea gradului de îndatorare, scăderea gradului de autofinanțare și nivelul foarte redus al trezoreriei curente.
2. Firma prezintă rezerve pentru contractarea de noi împrumuturi, rata brută totală de îndatorare față de capitalul propriu înregistrând un nivel asiguratoriu pentru garanția recuperării sumelor împrumutate.
3. Societatea Pyretus realizează însă și îmbunătățirea utilizării unor elemente patrimoniale: creșterea vitezei de rotație a activelor și stocurilor, diminuarea duratei medii de rotație a stocurilor, în același timp cu înregistrarea unor situații nefavorabile privind creșterea duratei unei rotații a activelor circulante și a duratei de plată a datoriilor.
4. Creșterea capacității de prelucrare a fabricii de zahăr la 2000 tone/24 h, diversificarea sortimentelor de prezentare a produsului finit (zahăr, zahăr cubic) și a producției industriale la nivelul firmei (produse alcoolice din melasă și porumb, bere) constituie principalele opțiuni de restructurare a firmei care pot conduce la îmbunătățirea indicatorilor tehnico-economici și financiari ai firmei.
5. Dimensionarea riscului privind acoperirea necesarului de materie primă/sfeclă de zahăr (cantitativ, calitativ și sub aspectul ritmicității intrărilor) este condiționată de restructurarea sistemului relațional stabilit de SC Pyretus și furnizorii de sfeclă (interni și externi) și a sistemului producției de sfeclă de zahăr (structuri organizatorice, rețehnologizare, înzestrare tehnică/capitalizare etc).
6. Privatizarea prin PAS în asocieri cu alți investitori (interni și/sau externi) poate constitui pentru Societatea Pyretus SA Fălciu cel mai adecvat mijloc de reabilitare/rentabilizare a activității sale economico-financiare într-o perspectivă de stabilitate.

2.5. Societatea Comercială Zahărul SA Liești, județul Galați

2.5.1. Acoperirea cu necesarul de materie primă

Piața de aprovizionare cu sfeclă de zahăr reprezintă pentru fabrica din Liești un mediu activ și dinamic în care ea intervine cu o cerere puternică de sfeclă de zahăr alături de alte fabrici concurente. Pentru SC Zahărul SA Liești

dimensiunea efectivă a pieței de materie primă determină în mod direct rezultatele obținute. Putem vorbi de o piață locală, desemnând prin aceasta toți producătorii agricoli din bazinul tradițional de cultură al SC Zahărul SA Liești, ca potențiali furnizori de materie primă, dar și de o piață zonală mai extinsă geografic care cuprinde producătorii agricoli aflați pe o arie mai mare.

Managerii fabricii de zahăr trebuie să țină cont și de dimensiunea potențială a pieței de aprovizionare care cuprinde totalitatea suprafețelor susceptibile a fi cultivate cu sfeclă de zahăr. Ideal ar fi să se reușească ca dimensiunea pieței efective să fie cât mai apropiată de cea a pieței potențiale. La stabilirea pieței potențiale se au în vedere limitele impuse cultivării sfeclei de zahăr: asolament, rentabilitatea acestei culturi, facilități și avantaje acordate cultivatorilor de sfeclă de zahăr, dar și limite geografice, fabrica suportând cheltuielile de transport.

Relațiile fabricii de zahăr cu furnizorii ei de materie primă sunt mult mai complexe decât o simplă aprovizionare, între aceștia stabilindu-se relații de colaborare în vederea obținerii unor cantități cât mai mari de sfeclă de zahăr.

Referitor la cultura sfeclei de zahăr trebuie precizat faptul că această cultură necesită un volum mare de muncă manuală, este greu mecanizabilă. De asemenea, cultura sfeclei de zahăr este sensibilă la condițiile climatice, fiind necesară irigarea acesteia în perioada verii, iar, așa cum s-a întâmplat în anul 1996 semănatul a fost întârziat până în luna mai, scurtându-se astfel perioada de vegetație cu 30-40 zile, ceea ce a dus la un conținut în zahăr mic și la un randament la prelucrare de 10%.

Principalul furnizor de sămânță de sfeclă de zahăr este Ghimbav care colectează sămânță de la producători (Fundulea, Brașov, Stațiunea experimentală Roman) o finisează și stabilește prețul, condiționând livrarea semințelor cu plata imediată a lor. Au apărut totodată firme ce livrează sămânță de sfeclă de zahăr din import, mai bună calitativ. SC Zahărul Liești a achiziționat sămânță atât de la Ghimbav cât și de la Hillestrog (97 germinație față de Ghimbav 80 germinație, STAS-ul fiind de 73 germinație). Un alt avantaj al achiziționării semințelor de import de la firme particulare este faptul că acestea permit plata semințelor în toamnă, cu toate că prețul este dublu față de sămânța românească. În Occident, prețul este de cca 107 DM/unitatea de germinație (circa 100.000 boabe).

În anul 1996 SC Zahărul Liești a beneficiat de un credit pe stocuri cu dobândă bonificată pentru plata materiei prime.

Pentru a facilita cultivarea sfeclei de zahăr, SC Zahărul Liești a achiziționat la începutul anului 1997 patru semănători.

Ținând cont de prețurile mari pe care le percep Agromec-urile pentru semănat, fabrica asigură această operație la 50% din aceste prețuri, cu prioritate acelor care nu dispun de mijloace materiale și financiare. Acesta este unul din factorii care au dus anul acesta la creșterea suprafețelor cultivate de la 3462 ha la 3903 ha.

Analiza pe fiecare furnizor este posibilă ca urmare a stabilirii în programul de aprovizionare a cantității de sfeclă de zahăr (bruto) pe care fiecare furnizor se angajează, prin contract, să o producă și să o livreze fabricii de zahăr. În contractul încheiat, producătorul agricol stabilește pe baza suprafețelor cultivate și a randamentului mediu scontat, cantitatea pe care o poate livra către SC Zahărul SA Liești. În realizarea cantității propuse sunt deopotrivă interesați ambii parteneri, concludând pe toată perioada anului la realizarea acestui obiectiv. În cadrul fabricii de zahăr funcționează un Birou agricol format din 3 ingineri și 10 tehnicieni. Fiecare îndrumător răspunde de către un sector, fiecare sector având o bază de recepție a sfeclei de zahăr; un sector poate fi compus din 5-6 comune. Biroul agricol, prin specialiștii săi, asigură cultivatorilor consultanță tehnică, începând de la sămănat (plante premergătoare, detalii tehnice privind semănatul), distribuția îngrășămintelor chimice (asigurate gratuit în cantitate de 60 kg substanță activă pe hectar), perioada optimă de recoltare etc).

Situația livrărilor de sfeclă de zahăr pe categorii de furnizori este prezentată în tabelul 19.

Tabelul 19 - Situația livrărilor de sfeclă de zahăr în perioada 1995-1997

	1995		1996		1997	
		%		%		%
1. Suprafața cultivată	3398	100	3462	100	3903	100
- sect. privat	2501	73,6	2378	68,68	29,98	76,81
- sect. de stat	897	26,4	1084	31,32	905	23,19
2. Producția medie/ha	20150	-	19482	-	25467	-
- sect. privat	15613	-	15694	-	25000	-
- sect. de stat	32798	-	27794	-	27017	-
3. Producția totală de sfeclă	68469	100	67450	100	99400	100
- sect. privat	39049	57,03	37321	55,33	74950	75,4
- sect. de stat	29420	42,97	30129	44,67	24450	24,6

După cum se observă din tabel, suprafața cultivată cu sfeclă de zahăr a început să crească din anul 1993 de la 2503 ha la 3903 ha în anul 1997. Ponderea mare a sectorului privat în totalul suprafeței cultivate cu sfeclă de zahăr (68,68% în anul 1995 și 76,81% în anul 1996) se datorează în principal Legii nr.18/1991 care a dus la fărâmițarea terenului agricol și la apariția a numeroși producători particulari cu libertate în a-și alege singuri structura de cultură. Aceasta a dus la cultivarea cu sfeclă de zahăr a unor suprafețe mici și dispersate, conducând la randamente medii la ha mici (14 tone/ha în anii 1992-1993, 15 tone/ha în 1995-1996). Spre deosebire de sectorul privat, sectorul de stat, beneficiind și de sisteme de irigații, a obținut randamente medii de 25-32 tone/ha.

Fabrica de zahăr nu dispune de mașini de recoltat sfeclă de zahăr și, ca urmare, recoltarea sfeclei de zahăr se face manual (30%), semimecanizat (50%) și mecanic (doar 20%). Ținând cont de faptul că agricultorii particulari dețin cea mai mare pondere a suprafeței cultivate cu sfeclă de zahăr, fabrica nu poate stabili un grafic al recoltării. Ca urmare, la începutul campaniei, fabrica funcționează la 40% din capacitate, existând rupturi de stoc ce conduc la costuri ridicate. Ritmicitatea aprovizionării determină prin existența ruperilor de stoc o reducere a randamentelor de prelucrare. Aceasta deoarece tehnologia folosită necesită lucrul în flux continuu, iar în cazul lipsei de materie primă, pentru recuperarea zahărului existent pe flux, malaxoarele vor fi completate cu apă, aceasta ducând la diluarea zeturilor și, deci, la un consum mai mare de combustibil, energie, materiale auxiliare pe de o parte, iar pe de altă parte zahărul nu se recuperează în întregime rezultând o cantitate mai mare de melasă.

În schimb, perioada de 10 octombrie – 1 noiembrie este perioada de vârf a predărilor de sfeclă de zahăr de către producătorii particulari la bazele de recepție ale fabricii din teritoriu. Această situație conduce la un stoc supradimensionat de sfeclă de zahăr pe care fabrica nu are capacitatea de a-l prelucra zilnic, ducând la deprecierea lui în timp. Pentru a evita deprecierea sfeclei de zahăr, SC Zahărul Liești a vândut sfeclă fabricilor vecine: Pașcani, Sascut, Buzău.

Fabrica achită contravaloarea sfeclei de zahăr în momentul recepției ei la bazele de recepție, acordând cultivatorilor 50 kg zahăr/tona de sfeclă de zahăr (sau echivalentul în lei a 50 kg/tonă), asigurând transportul gratuit solă – fabrica de zahăr.

După cum se observă din tabelul 20, cantitatea de sfeclă de zahăr prelucrată a înregistrat o creștere datorită sporirii suprafețelor cultivate cu sfeclă de zahăr.

Tabelul 20 – Indicatorii fizici de producție

Specificare	UM	1995	1996	1997
Suprafața cultivată	ha	3398	3462	3903
Total sfeclă prelucrată	tone	68469	67450	99400
Digestia	%	13,99	13,8	...
Randament	%	10,17	10,92	10,2
Zahăr obținut	tone	4688	4078	10138

Producția de zahăr obținută în anul 1996 a fost de 4078 tone, iar pentru anul 1997 se estimează a se obține 10138 tone, în condițiile unui randament de prelucrare de 10,2 %. Acest randament este influențat atât de conținutul în zahăr al rădăcinilor cât și de ritmicitatea aprovizionării cu materie primă așa cum am arătat mai sus. Pentru îmbunătățirea digestiei, specialiștii Biroului Agricol au obligația de a supraveghea executarea întocmai a lucrărilor prevăzute

de tehnologie, dar mai ales a fertilizării suprafețelor cu îngrășăminte organice și chimice, fără de care nu se poate realiza un conținut de zahăr satisfăcător, și a respectării termenelor de executare a irigațiilor pentru a nu permite acumularea de mari cantități de apă în preajma recoltatului.

2.5.2. Performanța economică

În economia de piață profitul reprezintă rațiunea de a fi a unei întreprinderi. Cele care se dovedesc nerentabile sunt supuse falimentului. Pentru exprimarea rentabilității am utilizat doi indicatori: profitul brut și rata rentabilității. Mărimea absolută a rentabilității este oglindită de profit (indicator de volum), iar gradul în care diferite resurse sunt folosite în acțiuni profitabile este reflectat în ratele rentabilității (indicator al mărimii relative a rentabilității).

Tabelul 21 - Analiza ratelor rentabilității

Specificare	1995	1996
1. Rata rentabilității cheltuielilor avansate	0,13	1,34
2. Rata rentabilității financiare	0,05	0,75
3. Rata rentabilității activelor totale	0,04	0,59
4. Marja de profit	0,12	1,61
5. Rata rentabilității economice	0,05	0,71

Toți indicatorii prezentați în tabelul 21 indică același fenomen pentru cei doi ani luați în calcul, firma reușind să obțină un profit minim la limita supraviețuirii. Totuși trebuie evidențiată situația mai bună din anul 1996 care dă speranțe pentru un viitor mai performant.

Obiectivul strategic general al întregului proces de restructurare constituie formarea unei economii moderne, competitive, deschise pieței mondiale cu un grad ridicat de adaptabilitate la diferitele situații conjuncturale și la tendințele pe termen mediu și lung de pe piața regională și internațională, și de valorificare a avantajelor comparative și competitive.

Toate aceste considerente fac ca la restructurarea SC Zahărul SA Liești să se urmărească găsirea unor metode, tehnici, soluții care să privească patrimoniul întreprinderii ca pe un întreg, funcțional numai luat în ansamblul său.

Restructurarea SC Zahărul SA Liești va trebui apoi privită în contextul mai larg al restructurării întregului sector al producerii zahărului în România. Astfel, Ministerul Agriculturii și Alimentației prevede întreprinderea de acțiuni pentru “dezvoltarea producției de produse ale industriei alimentare în vederea asigurării necesarului de consum al populației pe seama producției interne și a unor importuri de completare” și acțiuni pentru “asigurarea securității alimentare prin valorificarea complexă a materiilor prime agricole”.

La aceasta se adaugă faptul că zahărul se află pe un plan deosebit în alimentația populației țării, prin calitățile sale de produs alimentar de bază și de produs strategic.

Ori, în acest context, SC Zahărul SA Liești prin rezultatele sale tehnice (suprafața cultivată, randamente obținute) dar și economice (rata rentabilității) dovedește că poate să se mențină ca un producător de zahăr pentru România.

Problemele deosebite care apar în restructurarea sa sunt legate direct de cele ale restructurării sectorului și de politicile care se vor aplica pentru susținerea unui sector de producere a zahărului în România.

Statisticile arată că și țările Uniunii Europene care au condiții similare din punct de vedere agrotehnic cu cele ale țării noastre, o capitalizare mai ridicată și care practică o agricultură intensivă, dezvoltă și pun în practică politici de susținere a sectorului producerii zahărului prin subvenții sau alte mijloace, în proporție de 75%.

Restructurarea are ca obiectiv eficientizarea activității unității și mai buna utilizare a mijloacelor de care ea dispune. Pentru realizarea acestor obiective, managerii de la SC Zahărul SA Liești au întreprins în perioada 1 ian.- 30 mai 1997 o serie de acțiuni și măsuri cu implicații asupra producției de zahăr a companiei anului 1997, dar și a producției viitoare:

- achiziționarea a 5 tractoare și 4 remorci;
- achiziționarea unei remorci și unui combinator;
- achiziționarea unui sistem computerizat de control al parametrilor tehnici pentru faza de difuzie a procesului tehnologic;
- achiziționarea a 2 centrifugi.

O garanție de 10% din valoarea utilajelor va fi plătită la 6 luni după furnizarea utilajelor.

Prin această investiție:

- se reduc costurile la energia electrică
- se reduc cheltuielile cu personalul
- cresc veniturile prin creșterea randamentului, prin reducerea pierderilor în melasă cu 0,3%, ceea ce reprezintă 65.000 tone sfeclă/campanie – sporul producției de zahăr: 195 tone zahăr x 4800 mii lei/tona zahăr = 936.000 mii lei.

Toate aceste eforturi pentru procurarea de noi utilaje agricole și pentru îmbunătățirea performanțelor tehnice ale procesului de obținere a zahărului sunt *remarcabile* în condițiile financiare deosebite ale pieței capitalurilor din România din perioada ianuarie-mai 1997. Astfel, pe lângă sprijinul acordat de FPS, SC Zahărul Liești a dispus de importante surse proprii în finanțarea acestor investiții. Mai mult, a considerat a fi eficientă contractarea unui credit cu dobândă de 100%, cu rabursare în 3 ani. Aceste acțiuni nu sunt însă și suficiente pentru diminuarea sau înlăturarea completă a deficiențelor întreprinderii. Cauza principală o constituie lipsa surselor financiare pentru investițiile

necesare, lipsă datorată dobânzilor foarte mari de pe piață bancară care au făcut practic imposibilă procurarea de capital pe termen lung pentru activitatea de investiții. În acest context trebuie subliniată preocuparea managerilor unității pentru eficientizarea activității viitoare a fabricii și acțiunilor deja întreprinse sunt edificatoare în acest sens.

În continuarea acestei linii de acțiune se au în vedere următoarele:

1. achiziționarea unei combine de recoltat prin care să se facă posibilă introducerea sistemului de cultură a sfeclii de zahăr cu mecanizare integrală – sistem intensiv cu randamente mult superioare care pentru SC Zahărul Liești va însemna în principal posibilitatea recoltării sfeclii cu respectarea graficelor de recoltare, ceea ce va duce la creșterea numărului zilelor de campanie, la evitarea supraaprovizionării și a rupturilor de stocuri și la evitarea predării sfeclii către alte fabrici. Rezultatele favorabile ale unei astfel de investiții se vor resimți asupra indicatorilor tehnici ai unității ridicând performanța sa economică;
2. Înființarea unei secții de producere a alcoolului care va valorifica superior melasa rezultată ca produs secundar în procesul tehnologic. Un alt avantaj al acestei investiții este faptul de a crea posibilitatea îmbunătățirii activității de trezorerie, prin aceea că va asigura un venit stabil pe toată perioada anului calendaristic;
3. completarea activității principale prin începerea rafinării de zahăr brut. Aceasta ar duce la creșterea gradului de utilizare a capacităților de producție și la obținerea de venituri suplimentare. Menționăm că această activitate este posibilă deoarece SC Zahărul Liești:
 - dispune de instalații și tehnologie modernă necesară obținerii unui zahăr rafinat de calitate;
 - dispune de spații de depozitare atât pentru zahărul brut cât și pentru cel rafinat;
 - are o poziție geografică bună prin apropierea sa de porturile dunărene;
 - dispune de personal calificat și rețea specializată de distribuție a zahărului rafinat făcând posibilă comercializarea în condiții optime.

Noul sistem economic ce prinde contur în România ultimilor ani – economia de piață – a impus reconsiderarea tuturor problemelor privind relațiile dintre agenții economici, privind implicarea statutului în funcționarea și dezvoltarea firmelor și în sprijinirea anumitor sectoare de activitate. Pe această linie, în anul 1997, s-au urmărit ca obiective prioritare în programele economice promovate de statul român restructurarea, privatizarea și eficientizarea activităților agenților economici cu capital majoritar de stat.

2.5.3. Concluzii

1. Unitatea dispunde de tehnică și tehnologie de producție modernă, de active fixe aflate într-o stare bună, achiziționate la sfârșitul anilor '80, cu o uzură fizică mică. Toate acestea, utilizate de un personal cu bună pregătire și specializare, au condus la obținerea de performanțe tehnice foarte bune: în medie pe ultimii 5 ani diferența dintre digestia sfeclei și randamentul de zahăr obținut, adică pierderea inherentă datorată procesului de stocare și prelucrare a sfeclei de zahăr a fost de numai 3,74%, performanță care nu s-a putut realiza în multe din fabricile de profil din țară. De asemenea, randamentul la prelucrare de 10,23% în medie pe ultimii 5 ani argumentează din plin aceste afirmații.

În continuarea acestor linii de acțiune, managerii s-au preocupat și după sfârșitul anului 1996 au achiziționat un sistem computerizat de control al parametrilor tehnici pentru faza de difuzie și două centrifugi continue BMK-300.

2. În anii 1995-1996 SC Zahărul SA Liești a obținut un profit minim situând firma cu puțin deasupra pragului de rentabilitate, fenomen reflectat de marja de profit de 0,12% în anul 1995 și 1,61% în anul 1996.

3. Situația financiară este bună:

- ratele de solvabilitate arată că activele unității acoperă de peste 9 respectiv 5 ori datoriile pe termen scurt pentru anii 1995-1996;
- ratele datoriilor sunt de numai 10% respectiv 19% pentru anii 1995-1996 și arată că firma are un grad mic de îndatorare;
- rata autonomiei financiare de 94,8% indică faptul că unitatea are un control absolut asupra capitalurilor pe termen lung, dar în același timp nu beneficiază de avantajele folosirii creditelor pentru investiții.

Coroborând aceste rate se poate spune că firma are un potențial financiar bun și mai ales îndeplinește criteriile cele mai exigente pentru acordarea de credite. Ca urmare, a întreprins acțiuni de contractare de credite pentru achiziționarea centrifugilor continue în condiții de dobândă foarte nefavorabile, de 100% pe an cu rambursare în 3 ani.

4. SC Zahărul SA Liești a obținut un nivel ridicat al gradului de utilizare zilnică a capacităților de producție de peste 70%, fapt ce atestă preocuparea managerilor pentru folosirea eficientă a resurselor, pentru reducerea costurilor și în special a celor energetice.

5. La nivelul unei campanii însă, gradul de utilizare a capacităților de producție se situează în jurul valorii de 40%, fenomen negativ ce se datorează în special:

- a. structurii suprafețelor contractate, cu pondere mare a producătorilor agricoli particulari deținători de suprafețe foarte mici;
- b. randamentului mic obținut la hectarul de sfeclă de zahăr;
- c. numărului mic de zile de campanie care nu acoperă întreaga perioadă programată, din cauza:

- nerecoltării sfeclei în anumite perioade, când sunt prioritare alte lucrări agricole;
- declanșării în aceeași perioadă a recoltatului la majoritatea furnizorilor de materie primă, fapt ce creează supraaprovizionări și obligă fabrica să redirijeze sfecla spre alte unități de profil;
- condițiilor climatice nefavorabile.

6. Pentru creșterea gradului de utilizare a capacităților de producție o bună soluție ar fi achiziționarea unei mașini de recoltat și introducerea în cultură a sistemului cu mecanizare integrală. Dar aceasta presupune contractarea unor credite importante care, în condițiile actuale de dobândă pe piața bancară, este practic imposibilă.

2.6. Societatea Comercială Zahărul SA Oradea, județul Bihor

2.6.1. Acoperirea cu materie primă

Asigurarea materiei prime pentru SC Zahărul SA Oradea constituie preocuparea primordială a echipei manageriale.

Capacitatea întreprinderii de 3000 t în 24 ore fiind mare, necesarul anual de sfeclă de zahăr pentru prelucrare este o problemă din ce în ce mai greu de rezolvat. Fărămițarea terenurilor agricole prin aplicarea Legii 18/1991 a condus la existența unui număr mare de cultivatori individuali de sfeclă (de la 10 ari până la 50 ari în sole disperate). Anual, societatea încheie mii de contracte și asigură – în vederea atragerii de noi cultivatori – o serie de avantaje tehnico-economice. Astfel, fabrica suportă și asigură costul seminței, iar producătorii costul transportului din câmp, până la bazele de recepție, recoltatul mecanizat, precum și erbicide, substanțe de combatere. Toate acestea sunt realizate prin intermediul inginerilor și tehnicienilor agronomi, care sunt salariați ai societății și cu utilajele proprii achiziționate începând din 1992.

Începând cu ianuarie 1994 actuala echipă managerială s-a preocupat constant de conservarea, păstrarea și atragerea de cultivatori particulari, de sfeclă de zahăr, în vederea creșterii suprafeței și a producției de materie primă pentru societate. În anul agricol 1995 pentru mărirea substanțială a randamentelor la hectar și implicit a producției de sfeclă și cu o digestie mai mare, s-a luat legătura și s-a achiziționat sămânță din import, prin intermediul firmelor Maribo și Hilleskog. Sămânța din import a fost distribuită gratuit unităților mari cultivatoare de sfeclă, fermelor de stat și asociațiilor.

Începând cu acest an Societatea Oradea a achiziționat și însămânțat cca jumătate din suprafața de sfeclă contractată, cu sămânța importată, iar cealaltă jumătate cu sămânță monogermă de la Ghimbav.

Trebuie de amintit că tot producătorii execută fertilizarea terenului cultivat cu sfeclă cu utilaje proprii.

De asemenea, anual se ierbicidează jumătate din suprafața cultivată cu sfeclă.

În vederea recepției producției totale, a materiei prime pentru prelucrare, întreprinderea Oradea dispune de 11 baze (inclusiv depozitul de sfeclă al fabricii).

Producțiile medii au fost destul de scăzute, dar sub așteptări s-a situat concentrația de zahăr din rădăcini (9-13% față de o medie europeană, de 13-16%).

Eforturile depuse pentru creșterea suprafeței contractate cu sfeclă de zahăr și preocuparea constantă a conducerii unității Oradea în sporirea randamentelor la hectar pentru a beneficia de materie primă ar trebui îndreptate către terenurile cu pretabilitate mare, cu nota de bonitare cea mai ridicată.

Realizările din anul 1996 privitoare la producția medie obținută în arealul societății Oradea de 24,1 t/ha demonstrează că această producție este cuprinsă între limitele favorabilității. Zona de cultură, arealul de aprovizionare al societății, o reprezintă Câmpia de Vest, mai precis Câmpia Nirului și luncile râurilor Barcău și Crișul Repede. Favorabilitate ridicată pentru cultura sfelei de zahăr o au zonele Salonta, Valea lui Mihai, Diosig și Săcuieni, unde producția medie depășește 25 t/ha. Potențial bun, cu rezultate în jur de 22 t/ha o reprezintă zonele Oradea, Cefa, Ciumeghiu, Bator, Sălard. Sub 20 t/ha anual și cu favorabilitate scăzută o au zonele Tinca și Abram. Legat de această favorabilitate a terenurilor din vestul țării se concentrează și eforturile echipei manageriale pentru mărirea suprafețelor contractate în zonele cât mai pretabile culturii. Spre edificare prezentăm comparativ suprafețele cu sfeclă de zahăr în 1996 și 1997.

Tabelul 22- Suprafața contractată cu sfeclă de zahăr

- ha -

Nr. crt.	Specificare	1996	1997
1	Salonta	1073	1115
2	Valea lui Mihai	462	398
3	Diosig	367	392
4	Săcuieni	506	489
5	Oradea	823	1005
6	Cefa	621	591
7	Ciumeghiu	644	433
8	Batar	275	275
9	Sălard	614	607
10	Tinca	353	345
11	Abram	232	343
	TOTAL	5970	5993

În sprijinul afirmației făcute de mărire an de an a suprafețelor cu sfeclă de zahăr, din zona de aprovizionare a fabricii, prezentăm în dinamică evoluția acestora pe deținători și producția de materie primă destinată prelucrării.

Tabelul 23 - Suprafața și producția de sfeclă de zahăr pe sectoare

Specificare	1995			1996			Prognoză 1997		
	Supr. ha	t/ha	Prod. totală tone	Supr. ha	t/ha	Prod. totală tone	Supr. ha	t/ha	Prod. totală tone
Sector stat	667	15,3	10188	678	31,8	21531	460	32,0	14720
Sector privat	4965	17,9	88827	5292	23,2	122978	5533	24,4	135280
- asociații	2320	19,5	45286	2368	26,2	61978	2189	25,5	55820
- individ	2645	16,5	43541	2924	20,9	61000	3344	23,8	79460
TOTAL	5632	17,6	99015	5970	24,2	144509	5993	25,0	150000

Datorită condițiilor climatice defavorabile din toamna anului 1995 – iarna a demarat foarte devreme și practic societatea a fost în imposibilitatea de a recolta în timp util sfecla – întreprinderea a funcționat doar 35 zile. Sfecla recoltată mai târziu, după ce fabrica își încetase activitatea, a fost transferată la alte societăți (Carei, Luduș, Tg.Mureș). Tot în perioada de funcționare, ca să nu se producă sincope în aprovizionarea cu materie primă, societatea Oradea a mai prelucrat sfeclă primită prin transfer de la Arad și Carei.

În campania anului 1996 fabrica a funcționat 86 zile industrializând sfecla de zahăr proprie – contractată cu producătorii locali – dar și primită prin transfer de la alții și anume Arad și Carei.

În tabelul 24 prezentăm principalii indicatori fizici ai SC Oradea SA atinși în 1995 și 1996, precum și prognoza pe 1997.

Tabelul 24 - Indicatorii fizici de producție

Specificare	1995	1996	Prognoza 1997
Suprafața de sfeclă (ha)	5632	5970	5800
Producția de sfeclă (tone)	82992,7	124430,1	120000,0
Sfeclă prelucrată (tone)	77925,0	120199,0	120000,0
- de la alții (tone)	-	97738,0	130000,0
Sfeclă transferată la alții (tone)	6497,4	4231,0	-
Total sfeclă prelucrată (tone)	77925,0	204673,0	250000,0
Zahăr (tone)	8463	20457	27500
Melasă (tone) – tip 50	4414	11461	14000
Borhot (tone)	28794	78155	80000
Randament (%)	10,86	10,0	11,0

Producția de zahăr obținută în anul 1996 a fost de peste 20 mii tone în condițiile unui randament de 10% și a prelucrării unei cantități de aproape 100 mii tone de la alte fabrici. Acest randament scăzut este influențat de neritmitatea aprovizionării fabricii cu materia primă, dar și a unei digestii scăzute a sfeclei din lipsa fertilizării cu potasiu. Specialiștii agronomi ai Biroului Agricol au obligația de a supraveghea respectarea tehnologiilor la această cultură mai ales de către producătorii individuali.

Tot în sfera preocupărilor de atragere a noi cultivatori de sfeclă de zahăr se înscrie și achiziționarea în 1992 de utilaje agricole ca:

- semănători pe 12 rânduri 3 buc
- sămănători pe 6 rânduri 8 buc
- combinatoare 8 buc
- mașini de stropit 6 buc
- combine de recoltat sfecla 6 buc

Cu aceste mașini fabrica execută lucrările agricole la sfecla de zahăr pentru cultivatorii individuali sau asociațiile care nu au în dotare astfel de echipamente. Costul prestărilor de servicii societatea și-l recuperează toamna, din valoarea sfeclei predate pentru prelucrare. Comparativ cu prețurile practicate de Agromec-uri unitatea Oradea este mai ieftină cu aproape 20% și în plus nu solicită plata imediată, considerând creditarea cultivatorilor o formă de cooperare.

SC Zahărul SA Oradea are din proiectare o capacitate de prelucrare de 3000 tone sfeclă de zahăr în 24 ore, reprezentând cantitatea maximă de sfeclă ce poate fi prelucrată zilnic în condițiile în care instalațiile și echipamentele sunt folosite intensiv. Sezonalitatea producției de sfeclă impune funcționarea fabricii pe perioada de campanie de cel mult 100 zile, rezultând un total de 300000 tone sfeclă ce poate fi prelucrată anual.

Utilizarea cât mai eficientă a capacităților de producție reprezintă problema cea mai importantă pentru echipa managerială, de aceasta depinzând direct rezultatele economico-financiare obținute.

Din datele tabelului 24 reiese că în anul 1995 gradul de utilizare al întreprinderii a fost de 26%, iar în 1996 de 68%, iar în anul 1997 utilizarea a fost de peste 80%.

Întreprinderea de zahăr Oradea a prelucrat sfeclă în anul 1995 doar 35 zile, iar în 1996 doar 86 zile. Acest lucru reprezintă un grad de acoperire a capacității zilnice de 73% în 1995 și de 80% în anul 1996. Se poate spune că numai cca o treime din capacitatea fabricii să fie utilizată într-un an este foarte puțin și deloc economic, fenomen cu consecințe negative asupra:

- costurilor de producție;
- producției de zahăr și veniturilor încasate;
- nerealizării eficienței scontate în raport și cu investițiile și dotările pentru modernizare.

În concluzie, din analiza gradului de utilizare a capacității de producție reiese clar preocuparea echipei manageriale pentru sporirea producției de sfeclă prelucrată și pentru utilizarea intensivă a resurselor tehnice disponibile.

2.6.2. Analiza performanței economice

Interpretarea acestor indicatori de performanță urmărește modul în care are loc îmbunătățirea stării economice a Societății Oradea.

Compararea în timp a acestor indicatori (tabelul 25) furnizează informații utile adoptării unor decizii care să favorizeze influența factorilor cu acțiuni de progres asupra activității productive și economice.

Productivitatea fizică a muncii crește pe seama producției de zahăr, dar și a exploatării eficiente a utilajelor din dotare.

În strânsă legătură cu indicatorul productivitatea fizică se află indicatorul productivitatea valorică a muncii care crește de la un an la altul, ca urmare a sporirii cifrei de afaceri, adică a volumului de activitate a societății.

Activele circulante au cel mai ridicat grad de mobilitate dintre elementele patrimoniale și ca atare se constată o accelerare a vitezei de rotație a acestora, durata reducându-se cu 117 zile. Aceasta înseamnă că ritmul de creștere al cifrei de afaceri este mult mai mare decât creșterea nivelului activelor circulante.

Tabelul 25 - Indicatorii de performanță

Denumirea indicatorului	1995	1996
1. Productivitatea fizică (t/sal)	30,4	51,3
2. Rata solvabilității generale (%)	35,93	26,33
3. Durata de rotație a activelor circulante (zile)	460	343
4. Durata de plată a datoriilor (zile)	946	650
5. Rata datoriilor (%)	0,52	0,54
6. Rata pierderilor (%)	0,26	0,1

Numărul de zile în care întreprinderea poate să-și achite datoriile scade de la 946 zile la 650 zile, ceea ce demonstrează că stabilitatea economică a societății este în concordanță cu sporirea producției cantitative și calitative de zahăr.

Indicatorul de performanță "rata pierderilor" scade considerabil între 1995 și 1996, fiindcă ritmul de creștere al cifrei de afaceri este net superior celui al pierderilor.

Societatea Comercială Zahărul SA Oradea a înregistrat pierderi în cei doi ani analizați nu datorită unei proaste gestionări a capitalului propriu, nu a unui management deficitar, nu a unei activități slabe productive, ci a unor creșteri necontrolate a datoriilor la un credit de investiții pentru modernizare și restructurare.

Cele menționate anterior constituie o justificare și pentru faptul că rata solvabilității generale a fabricii scade. Creșterea valorilor procentuale a acestui indicator ar demonstra o redresare economică rapidă a unității.

Deblocarea financiară – de care suferă întreaga noastră economie – și acordarea de credite cu dobândă mică ar facilita societății posibilitatea achitării datoriilor și o relansare a activității productive a unității pe alte baze, pe alte coordonate, dar cu același obiectiv: realizarea unei producții de zahăr din sfecla cultivată în vestul țării, de o calitate competitivă pe plan european și la un nivel al costurilor comparativ cu cel din import.

2.6.3. Concluzii

Privatizarea SC Zahărul SA Oradea realizată prin mai multe forme și metode a condus la existența la finele anului 1996 a următoarei structuri a acționarilor:

– prin subscrierea de cupoane	31,77%
– prin cumpărare de către salariații fabricii	8,00%
– prin cumpărare de către Fabrica Carei	43,00%
– FPS	17,23%

Posibilitățile de privatizare prin care se pot achiziționa restul acțiunilor scoase la vânzare de FPS sunt modalități propuse de Guvern pentru realizarea reformei și adaptate la situația concretă a Societății Oradea. Legat de structura formei de proprietate și de faptul că peste 1/3 din totalul acțiunilor sunt deținute de fabrica Carei s-a mai sugerat cooperarea sau poate chiar asocierea cu aceasta, *mărindu-se astfel capacitatea de prelucrare la 4000 t în 24 ore*, dar mai ales *asigurându-se materia primă* – într-un viitor nu prea îndepărtat – pentru întreaga capacitate. Asocierea nu implică minimizarea activităților desfășurate de parteneri, dar ar pune bazele economice pentru o dezvoltare puternică zonală.

În acest context putem afirma că SC Zahărul SA Oradea, prin rezultatele tehnice și calitative aduse la producția de zahăr a țării, dovedește că *trebuie să se mențină ca un producător* de neînlocuit al industriei de zahăr.

Obiectivul strategic general al întregului proces de restructurare constituie formarea unei economii moderne, competitive, deschise pieței mondiale, cu un grad ridicat de adaptabilitate la diferitele situații conjuncturale și la tendințele pe termen mediu și lung.

Toate aceste considerente fac ca restructurarea SC Zahărul SA Oradea să urmărească găsirea unor metode, tehnici, soluții care să privească patrimoniul unității ca pe un întreg funcțional, numai luat în ansamblul său.

Restructurarea SC Zahărul SA Oradea va trebui apoi privită în contextul mai larg al restructurării întregului sector al producerii zahărului în România.

Astfel, Ministerul Agriculturii și Alimentației prevede întreprinderea de acțiuni pentru dezvoltarea producției de produse ale industriei alimentare în vederea asigurării necesarului de consum al populației pe seama producției

interne și a unor importuri de completare și acțiuni pentru asigurarea securității alimentare prin valorificarea complexă a materiilor prime agricole.

La acestea se adaugă faptul că zahărul se află pe un plan deosebit în alimentația populației țării, prin calitățile sale de produs alimentar de bază, dar și de produs strategic.

În restructurarea Societății Oradea apar probleme în legătură directă cu cele ale industriei zahărului.

Țările Uniunii Europene care au condiții agrotehnice similare cu cele ale țării noastre, o capitalizare mai ridicată și care practică o agricultură intensivă, dezvoltă și practică politici de susținere a sectorului prin subvenții sau de alte mijloace de până la 50% din cost.

Restructurarea organizatorică realizată deja trebuie susținută de reducerea costurilor unitare, prin continuarea investițiilor în modernizarea procesului de producție și prin creșterea productivității muncii.

Investițiile în dotarea societății începând din 1992, precum și cele pentru agricultură, au constituit un suport temeinic pentru redresarea activității economice, dar și pentru creșterea atractivității întreprinderii în procesul de privatizare.

Creșterea capitalului social, achitarea unei părți consistente din datoriile pe termen mediu și lung au sporit credibilitatea societății în fața mediilor bancare, unitatea beneficiind de credite pe termen scurt cu sprijinul cărora a putut să-și desfășoare activitatea.

2.7. Societatea Comercială Zamur SA Tg.Mureș, județul Mureș

Societatea s-a constituit din fosta Întreprindere pentru industrializarea sfeclei de zahăr Tg.Mureș, iar fabrica funcționează de circa 100 de ani.

2.7.1. Acoperirea cu materia primă

Societatea Comercială Zamur SA Tg.Mureș cu o capacitate de 3000 tone/24 ore s-a aprovizionat cu materie primă necesară industrializării zahărului de pe o suprafață de 8960 ha în anul 1996, cu 12% mai mare față de 1995, când a fost contractată sfecla de pe 7970 ha. Pe forme de proprietate, putem menționa că ponderea cea mai mare de 95% o deține sectorul privat. Numărul mare de cultivatori – 18983 în anul 1996 – (tabelul 26) reprezintă de altfel una din problemele majore cu care se confruntă S.C. Zamur SA Tg.Mureș. Conlucrarea cu aceștia s-a dovedit a fi deosebit de dificilă, deoarece nu se poate supraveghea respectarea aplicării corecte a tehnologiei sfeclei de zahăr, începând cu pregătirea terenului, semănat, distribuirea îngrășămintelor și terminând cu perioada optimă de recoltare. Din discuția cu conducerea managerială a societății a reieșit ca fiind extrem de stringentă adoptarea unei politici de reducere a numărului mare de cultivatori printr-o selectare riguroasă, odată cu restrângerea și comasarea suprafețelor deținute, dispărând în felul acesta acei mici producători cu suprafețe și producții medii foarte scăzute, ineficiente din punct de vedere economic.

Tabelul 26 - Situația cultivatorilor de sfeclă de zahăr în anii 1995, 1996 la S.C. Zamur SA Tg.Mureș

Centru de cultură	1995		1996	
	Supraf.	Nr.cultiv.	Supraf.	Nr.cultiv.
BAHNEA – sect.privat	790	1717	852	1813
– sect. stat	20	1	25	1
BALAUȘERI – sect.privat	1158	2517	1288	2740
– sect.stat	108	3	170	3
IERNUT – sect.privat	1650	3587	1850	3936
– sect. stat	136	2	154	4
REGHIN – sect.privat	1376	2991	1697	3611
– sect. stat	45	4	42	4
RICIU – sect.privat	2150	5435	2336	5817
– sect. stat	41	2	52	3
HARGHITA – sect.privat	496	1078	494	1051
– sect.privat	-	-	-	-
TOTAL – sect.privat	7620	17325	8517	18968
– sect.stat	350	12	443	15
TOTAL GENERAL:	7979	17337	8960	18983

Cantitatea de sfeclă prelucrată în anul 1996 a fost de 180510 tone din care 623 tone au fost achiziționate de la Societatea Comercială Zalec SA Lechința. În campania 1995 s-au prelucrat 170.063 tone sfeclă de zahăr din care 49 tone au fost achiziționate de la fabrica de zahăr din Luduș și 142 tone de la fabrica de zahăr Oradea (tabelul 27). Se mai poate face mențiunea că în ceea ce privește transportul sfeclei de zahăr, expediată și confirmată în fabrică, acesta s-a realizat în anul 1995 în proporție de 48 % cu mijloace auto și 50% cu CFR. În anul 1996, proporția transportului auto a fost de 41 %, iar cea a transportului CFR de 58 %.

Tabelul 27 - Gestiunea sfeclei de zahăr primită de SC Zamur SA Tg. Mureș în campania 1995, 1996 -tone-

Specificare	1995	1996
Total sfeclă pentru producție	176802	180354
Total sfeclă prelucrată, din care:	170063	180510
- sfeclă primită din recepții exterioare	176611	179731
- sfeclă primită de la – Luduș	49	-
– Oradea	142	-
– Lechința	-	623

În legătură cu suprafețele contractate se mai poate adăuga că în decursul anilor suprafața a scăzut de la aproximativ 20000 ha în 1972, la 12000 ha în 1989 și respectiv 8960 ha în 1996. Și randamentele medii la hectar au cunoscut o continuă deteriorare după 1990, an în care s-au obținut 35 tone sfeclă la hectar, în anii 1995 și 1996 realizându-se o producție medie de 25 și respectiv 26 tone la hectar. Aceasta datorită nerespectării tehnologiei, a rotației culturilor, a neadministrării îngrășămintelor, în mod suficient și corespunzător (se aplică mult azot, circa 800 kg brut, în detrimentul potasiului care se știe că acumulează zahărul) ș.a. Bineînțeles că există însă și zone, ca de exemplu zona Iernutului, în care s-au realizat în anul 1996 chiar 60 tone la hectar, producții performante care s-au datorat atât respectării tehnologiei, cât și calității bune a solului.

Conducerea managerială a societății va depune eforturi și în continuare, în vederea măririi suprafeței contractate și a sporirii randamentelor la hectar prin atragerea acelor cultivatori de sfeclă, proprietari ai terenurilor cu favorabilitatea cea mai mare pentru această cultură, având în vedere faptul că județul Mureș alături de județul Harghita reprezintă zona ideală pentru cultura sfecele de zahăr, când într-un an considerat normal din punct de vedere al climei și condițiilor metodologice procentul de acumulare a zahărului poate atinge 17-18%.

Legăturile fabricii de zahăr cu furnizorii de materie primă sunt mult mai complexe decât o simplă aprovizionare, între aceștia stabilindu-se relații de colaborare în vederea obținerii unor cantități mai mari de sfeclă de zahăr, bazate pe contracte ferme cu diverse clauze, ce-i obligă pe ambii parteneri să le respecte.

Cultivatorii de sfeclă de zahăr au înființat "Asociația cultivatorilor de sfeclă de zahăr" din județul Mureș, asociație cu caracter profesional, organizație neguvernamentală, autonomă, apolitică, fără subordonare administrativă și cu personalitate juridică. Ea are ca obiect de activitate studierea și tratarea tuturor problemelor privind organizarea și apărarea (mai ales din punct de vedere economic) a producției de sfeclă și are menirea să reprezinte la orice nivel interesele membrilor săi. SC Zamur SA Tg. Mureș asigură, în baza contractelor ferme încheiate cu cultivatorii gratuit sămânță. Aceasta este procurată atât din țară, principalul furnizor fiind Ghimbavul, cât și din import. De menționat că în acest an, circa 40% din suprafața cultivată cu sfeclă este însămânțată deja cu sămânță din import.

Una dintre cele mai importante facilități acordate cultivatorilor a fost găsirea unei modalități prin care s-a reușit achiziționarea a 15 semănători de la Ceahlăul Piatra Neamț, care au intrat în dotarea asociației. Plata acestora de către cultivatori s-a făcut fără avans, cu o eşalonare a ratelor pe o perioadă de 3 ani. Pentru ierbicidarea culturilor societatea a procurat, pe baza creditelor luate de la stat, substanțele necesare pe care le-a livrat cultivatorilor (până în anul 1995) cu dobândă subvenționată de 15%. Unitatea consideră de altfel că, cheltuiala cea mai însemnată a fost aceea cu ierbicidatul și administrarea

îngrășămintelor chimice și nu cu semănatul culturii. De asemenea, un alt motiv de îngrijorare și preocupare în același timp, este și probabil va continua să fie, extinderea cât mai mult posibil a mecanizării totale pe o suprafață cât mai mare. În plus cultivatorii mai primesc (fără a plăti) cantități însemnate de borhot și melasă. Plata sfeclei de zahăr se face atât în zahăr, în bani, cât și în zahăr și bani (50 kg zahăr/tonă de sfeclă). Transportul sfeclei de zahăr către cea mai apropiată bază de recepție (maxim 20 km) este suportat tot de societatea comercială, în prezent existând 35-40 baze de recepție. Așa cum s-a menționat transportul este asigurat atât cu mijloace auto cât și cu CFR-ul. În momentul de față din cauza tarifelor exagerate practicate de CFR, se pare că unitatea va apela din ce în ce mai mult la transportul auto. Se dorește din partea conducerii manageriale a unității înființarea unui sector auto puternic sau colaborarea cu firme prestatoare de servicii, care pe baza unor contracte ferme respectate de ambele părți, să răspundă prompt și eficient în perioada campaniei de recoltare a sfeclei și să asigure transportul conform unor grafice dinainte stabilite.

Așa cum s-a menționat, între fabrica de zahăr Zamur SA Tg. Mureș și fiecare producător agricol, se încheie contracte ferme care prevăd (pe baza suprafețelor cultivate și a randamentelor medii scontate), cantitatea de sfeclă (estimativă) ce trebuie să fie livrată fabricii. În realizarea cantității propuse sunt deopotrivă interesați ambii parteneri, ei conlucrând pe toată perioada anului la realizarea acestui obiectiv. În cadrul fabricii de zahăr funcționează Biroul agricol în componența căruia își desfășoară activitatea alături de cadre cu studii medii și 6 ingineri agronomi (opinia conducerii manageriale este aceea că suficienți ar fi 3) ce acordă asistență tehnică gratuită cultivatorilor. Ei urmăresc și coordonează activitatea de producere a sfeclei de zahăr începând de la semănat (plante premurgătoare, detalii tehnice privind semănatul), distribuția îngrășămintelor chimice (asigurate gratuit în cantitate de 60 kg substanță activă la hectar), perioada optimă de recoltare. Datorită numărului mare de cultivatori, a suprafețelor mici și dispersate precum și a salariilor neatractive oferite inginerilor din Biroul Agricol, coroborate cu lipsa de interes a micului producător, care nu poate fi obligat să respecte tehnologia, performanțele obținute au fost mult sub potențialul solului din această zonă.

Pentru recoltarea sfeclei de zahăr, unitatea folosește 4 mașini de recoltat. Mai trebuie adăugat că situația utilajelor pentru agricultură (investiții după 1991) este prezentată în tabelul următor.

Tabelul 28 - Situația utilajelor pentru agricultură (investiții după 1991)

Utilaje achiziționate	buc.	Supr. de sfeclă de zahăr deservită
Pregătit teren	8	3780
Semănători	27	3780
Mașini de erbicidat	5	5000
Mașini de recoltat	4	1000

Ținând cont de faptul că producătorii agricoli privați dețin cea mai mare pondere a suprafeței cultivate cu sfeclă de zahăr, fabrica este pusă în situația de a întocmi, urmări și respecta graficul recoltării. Ca urmare, la începutul campaniei, respectiv în luna septembrie, nu se poate lucra la întreaga capacitate, cu inconvenientele de rigoare, existând rupturi de stoc ce conduc la costuri mai ridicate. Și în perioada de vârf a campaniei (octombrie, noiembrie) când predările de sfeclă de zahăr sunt masive se înregistrează un stoc supradimensionat, stoc pe care fabrica nu are capacitatea de a-l prelucra (epuiza) zilnic, ducând la deprecierea lui în timp.

În ceea ce privește producția de zahăr obținută în urma prelucrării, putem menționa, așa cum se poate observa în tabelul 29 că în 1996 față de anul 1995 s-a înregistrat o creștere de circa 4345 tone (27%) aceasta datorită, pe de o parte diferenței de 0,8% a randamentului de extracție și creșterii conținutului de zahăr în sfeclă cu 1%, precum și majorării cantității de sfeclă prelucrată cu 6%. În legătură cu durata campaniei, se face mențiunea că unitatea a lucrat în campania 1996 doar 64 zile (față de 76 zile în campania 1995), datorită lipsei materiei prime ce nu a permis funcționarea la întreaga capacitate pe parcursul celor 100 zile normale de campanie.

Tabelul 29 - Evoluția principalilor indicatori ai producției de zahăr la S.C.Zamur SA Tg. Mureș

Specificare	1995	1996
Producția de zahăr (tone)	16133,5	20478,3
Randament de extracție (%)	9,5	11,3
Digestia (%)	13,5	14,4
Durata campaniei (zile)	76	64

Randamentul de extracție este influențat atât de conținutul în zahăr al rădăcinilor, cât și de ritmicitatea aprovizionării cu materie primă. Deoarece randamentul de extracție reprezintă un element deosebit de important de reducere a costului, unitatea va depune și în continuare eforturi susținute pentru îmbunătățirea acestuia. Mărirea digestiei rămâne în continuare în sarcina lucrătorilor Biroului agricol, care vor trebui să supravegheze executarea întocmai a lucrărilor prevăzute în tehnologie, dar mai ales, a fertilizării suprafețelor cu îngrășăminte organice și chimice, fără de care nu se poate realiza un conținut de zahăr satisfăcător.

Societatea Comercială Zamur SA Tg. Mureș are din proiectare o capacitate de prelucrare de 3000 tone sfeclă de zahăr/24 ore, reprezentând cantitatea maximă de sfeclă ce poate fi prelucrată zilnic în condiții de folosire deplină, intensivă și extensivă a instalațiilor și echipamentelor din dotare. Sezonalitatea producției de sfeclă de zahăr impune funcționarea fabricii pe perioada de campanie de cel mult 100 zile, rezultând un total de 300.000 tone sfeclă ce

pot fi prelucrate anual. Capacitățile de producție fizice sunt de 40.000 tone/an pentru zahăr, 13500 tone/an pentru melasă și 250.000 tone/an pentru borhot umed.

Utilizarea cât mai eficientă a capacităților de producție, reprezintă problema cea mai importantă pentru managerii societății, de aceasta depinzând direct rezultatele economico-financiare obținute. Eforturile s-au îndreptat și au ca direcție, și în continuare, atragerea de noi suprafețe cultivate cu sfeclă, mărirea producțiilor totale prin randamente din ce în ce mai ridicate la hectar, precum și asigurarea ritmicității în aprovizionare pentru evitarea neaprovizionării și/sau a rupturilor de stoc, deci spre mărirea numărului zilelor de campanie.

Astfel, putem menționa că, deși, cantitatea de sfeclă prelucrată în 1996 a fost doar cu 6% mai mare decât în 1995, prelucrarea zilnică a fost net superioară (2809 tone/zi în 1996, față de 2223 tone/zi în 1995). În acest fel s-a putut obține cu 27% mai mult zahăr în 1996 față de 1995 (tabelul 29). Prelucrarea zilnică superioară a avut efect benefic asupra reducerii costurilor de fabricație în special a consumurilor energetice și de gaz metan.

În decursul unei campanii, cantitatea de sfeclă prelucrată zilnic prezintă mari oscilații, existând perioade când fabrica lucrează la capacitate maximă (3000 tone/24 ore), atunci când stocurile de materie primă sunt îndestulătoare, dar și perioade când datorită condițiilor climatice nefavorabile, a lipsei carburanților și a mijloacelor de transport, precum și anumitor factori ce intervin în programul de lucru al producătorilor agricoli, se lucrează cu minimum de materie primă, fără a se întrerupe procesul tehnologic.

Un alt aspect cu privire la utilizarea capacităților de producție este gradul de folosire anuală a acestora, rezultat din raportul cantității de sfeclă prelucrată într-o campanie și capacitatea anuală programată. Astfel, se poate remarca că față de anul 1995 când ponderea acestui indicator a fost de 56,7% în anul 1996, acesta a reprezentat 60,2%. Utilizarea a doar 60% din capacitățile de producție a SC Zamur SA Tg. Mureș a atras după sine o serie de consecințe nefavorabile asupra:

- costurilor unitare;
- deficiențelor în procurarea de fonduri proprii pentru achiziționarea de noi instalații și utilaje;
- producției de zahăr și veniturilor realizate.

Subutilizarea capacităților de producție a fost influențată de o serie de factori direcți și indirecti.

1. Cantitate mică de sfeclă prelucrată într-o campanie datorită insuficienței suprafeței contractate, structurii suprafeței, în sensul unei mari varietăți de dimensiuni și randamente la hectar, a unui număr foarte mare de cultivatori.

2. Număr mic de zile de campanie, deoarece recoltarea se face după posibilitățile producătorilor agricoli și nu acoperă întreaga perioadă optimă calendaristică de 100 zile. Aceasta din următoarele motive:

- perioada lunii septembrie se suprapune cu alte lucrări agricole importante pentru micii producători și, de cele mai multe ori aceștia nu recoltează sfeclă în septembrie;
- declanșarea recoltatului la sfecla de zahăr se face aproape simultan și, în aceste condiții fabrica este asaltată cu cereri de preluare cărora le face față cu greutate;
- perioadele de timp nefavorabile care se suprapun peste cele 100 zile calendaristice programate duc la rupturi de stocuri și, deci la pierderi de zile de utilizare a capacităților productive ale fabricii.

După perioada de declin din anul 1993 prin eforturi susținute a echipei manageriale a SC Zamur SA Tg. Mureș privind: asigurarea materiei prime; modernizarea și re tehnologizarea fabricii, sprijin efectiv pentru sectorul agricol și nu în ultimul rând cointerесarea materială a oamenilor, se constată o redresare evidentă a societății, concretizată în rezultatele financiare bune obținute, care situează unitatea printre cele mai performante din țară.

2.7.2. Analiza performanței economice

Diagnosticarea activității întreprinderii ca arie și profunzime este organic condiționată de sistemul de indicatori și de capacitatea informațională a fiecăruia dintre ei. Pentru determinarea capacității financiare, se utilizează o serie de indicatori din grupa ratelor financiare.

În tabelul 30 sunt prezentați câțiva indicatori pe care i-am considerat mai reprezentativi pentru analiza performanțelor economice la S.C. Zamur S.A. Tg.Mureș.

Lichiditatea patrimonială reprezintă capacitatea pe care o are societatea de a acoperi prin mijloace circulante obligațiile pe termen scurt. Valorile de 143 în 1995 și 108 în 1996 pentru rata lichidității generale demonstrează că societatea poate acoperi în întregime din valoarea activelor circulante, totalitatea datoriilor pe termen scurt. Aceasta demonstrează că echipa managerială a practicat o politică precaută de contractare a datoriilor, dar și o bună gestionare a datoriilor angajate.

În ceea ce privește rata lichidității imediate, care exprimă sintetic capacitatea întreprinderii de a face față plăților curente. se poate afirma că valorile de 60,5% în 1995 și 28,2% în 1996 sunt nesatisfăcătoare, principalul factor cu influență directă fiind ponderea stocurilor în total active circulante fapt reflectat și în valoarea indicatorului de rotație a stocurilor care a scăzut aproape la jumătate în 1996 față de 1995.

Acest fapt evidențiază o deficiență în ceea ce privește lichiditatea imediată, ce se repercutează asupra unor situații în care pot apărea oportunități în ceea ce privește achiziționarea unor materii prime și materiale necesare procesului tehnologic, sau necesitatea achitării unor furnizori, situație ce ar putea

precipita actul decizional managerial și implicit ar influența negativ desfășurarea normală a activității.

Având în vedere specificul producției de zahăr (acumularea stocurilor se face într-un timp foarte scurt, iar diminuarea acestora se face ritmic pe tot parcursul anului) și dacă luăm în considerare și lichiditatea potențială se poate spune că, pe ansamblu aceasta este satisfăcătoare (1,4 în 1995 și 1,06 în 1996) valoarea apreciată ca fiind optimă trebuind să tindă spre 2.

Din acest punct de vedere acțiunile manageriale ce trebuie întreprinse trebuie să vizeze în primul rând o creștere a producției de zahăr coroborată cu găsirea unor piețe de desfacere și a unor parteneri serioși, care să poată achita într-un termen scurt marfa achiziționată.

Solvabilitatea exprimă gradul în care întreprinderea poate face față datoriilor prin solvarea întregului activ. Valoarea acestui indicator de 4 în 1995 și 1,35 în 1996 ne prezintă o situație în deteriorare, cu toate că, ambele valori pot să confirme că firmele ce au creditat SC Zamur SA își pot recupera investițiile, deoarece activele unității acoperă de 4, respectiv de 1,35 ori datoriile pe termen scurt.

Solvabilitatea generală de 1,6 în 1995 și 0,92 în 1996 exprimă raportul dintre capitalul propriu și totalul datoriilor. Reducerea valorii acestui indicator se datorează creșterii datoriilor cu 16% în raport cu o scădere a capitalului propriu cu 11%.

Analizând ratele de lichiditate coroborate cu ratele de solvabilitate, se poate menționa că, unitatea are un potențial financiar bun și îndeplinește criteriile exigente necesare contractării de credite.

Se poate spune de asemenea că prin contractarea creditelor pe termen lung (pentru re tehnologizare) s-a făcut deja un pas important în vederea restructurării. Politica managerială dusă în această perioadă a demonstrat că prin eforturi deosebite (contractarea de credite pe termen lung) pe fundalul condițiilor de instabilitate economică și unei rate ridicate a inflației este justificată, rezultatele obținute fiind încurajatoare.

Ratele datoriilor de 36,7% în 1995 și 52% în 1996 vin și ele în sprijinul afirmațiilor anterioare, demonstrând un grad de îndatorare destul de ridicat la fiecare sfârșit de an.

Teoria economică apreciază că o rată de îndatorare de până la 30% este mulțumitoare. Chiar dacă societatea comercială are o rată de îndatorare mult peste optim se poate afirma totuși că această rată ridicată demonstrează că întreprinderea este apreciată pe piață capitalurilor, creditorii investind în ea până la jumătate din activele necesare.

Ratele echilibrului financiar arată raporturile ce se stabilesc între capitalurile cu care operează societatea comercială și ponderile acestora în activele imobilizate. Rata de autofinanțare este inversul solvabilității generale și arată de asemenea o ușoară îmbunătățire a capitalului propriu în raport cu totalul datoriilor.

Același lucru reiese și din analiza ratei autonomiei financiare care a cunoscut o sensibilă creștere față de 1995. Valoarea de 81% în 1995 și 85% în 1996 indică faptul că unitatea are un control absolut asupra capitalurilor pe termen lung. Se poate astfel aprecia că SC Zamur SA Tg. Mureș are un potențial financiar bun și îndeplinește criteriile cele mai exigente pentru contractarea de credite, dacă dobânzile vor fi atractive.

Ratele de acoperire a activelor imobilizate și circulante demonstrează că principala sursă de formare a acestora o constituie capitalul propriu, evoluția acestor indicatori de la un an la altul nu variază foarte mult, fiind deci nesemnificativă.

Ratele de rentabilitate exprimă gradul în care capitalul în întregul său (propriu sau permanent) aduce profit.

În ansamblul indicatorilor economico-financiar, rata rentabilității este considerată ca fiind unul dintre cei mai sintetici indicatori de eficiență a întreprinderii. Prin profit și rata rentabilității se reflectă rezultatele activității societății în toate stadiile circuitului economic.

În funcție de profitul brut sau net care se ia în calculul indicatorilor sau ca bază de raportare se poate exprima efortul sau cheltuiala, astfel că, aceste rate de rentabilitate (tabelul 30) au putere informativă și oglindesc eficiența diferitelor laturi ale activității economice din întreprinderi.

După cum se poate observa s-au înregistrat ușoare creșteri ale ratei profitului, a ratei rentabilității financiare, a ratei rentabilității economice. Scăderi ușoare s-au înregistrat la indicatorul rata rentabilității activelor totale și la rata rentabilității generale, iar o scădere semnificativă s-a înregistrat la rata rentabilității costurilor de la 7% în 1995 la 5,5% în 1996.

Pentru a fi cât mai elocvenți în afirmațiile noastre am încercat să exprimăm pentru anul 1996 rata rentabilității financiare exprimată în funcție de rata rentabilității economice, rata dobânzii împrumuturilor și creditelor bancare, coeficientul de îndatorare și cota de impozit pe profit determinată pe baza formulei:

$$R_f = \left[R_e + (R_e - R_d) \frac{D}{K_{PW}} \right] \left(1 - \frac{C_i}{100} \right) \text{ în care:}$$

R_e – rata rentabilității economice

R_d – rata dobânzii (**Dobânzi** . 100)

Datorii

D – total datorii

K_{PR} – capital propriu

C_i – cota de impozit pe profit

Valoarea indicatorului rata rentabilității financiare exprimată în funcție de formula de mai sus pentru anul 1996 a fost de 3% și demonstrează că

rezultatul a fost favorabil.

Indicatorii de performanță calculați demonstrează că societatea comercială are un potențial economico-financiar bun, valoarea acestora având șanse să se îmbunătățească pe viitor, dacă restructurarea se va face în termen cât mai scurt.

Tabelul 30 - Indicatori de performanță

Indicatori financiari	Formula	1995	1996
<i>Indicatori de lichiditate</i>			
Rata lichidității	$\frac{AC \cdot 100}{DTS}$	143	108
Rata lichidității imediate	$\frac{AC - ST \cdot 100}{DTS}$	60,5	28,2
Rata de autofinanțare	$\frac{\text{Obligații totale}}{\text{Capital propriu}}$	0,33	0,40
<i>Indicatori de solvabilitate</i>			
Rata datoriilor	$\frac{\text{Total datorii} \cdot 100}{\text{Total active (AI + AC)}}$	36,7	52
Solvabilitatea generală	$\frac{\text{Capital propriu}}{\text{Datorii total}}$	1,6	0,92
Rata solvabilității	$\frac{AC + AI}{DTS}$	4	1,35
Solvabilitatea financiară	$\frac{\text{Capital propriu}}{\text{Cifra de afaceri}}$		
<i>Indicatori ai echilibrului financiar</i>			
Rata autonomiei financiare (AC – ST . 100) Cap. permanent	$\frac{\text{Capital propriu} \cdot 100}{\text{Capital permanent}}$	81	85
Rata de finanțare a activelor circulante	$\frac{\text{Fond de rulment}}{AC}$	0,39	0,20
Rata capitalului propriu față de activele fixe	$\frac{\text{Capital propriu} \cdot 100}{AI}$	0,99	1,02
Rata capitalului permanent față de activele fixe	$\frac{\text{Capital permanent} \cdot 100}{AF}$	1,22	1,21
Grad de îndatorare	$\frac{\text{Pasive total (datorii)}}{\text{Capital propriu}}$	0,62	1,08
Rata de autofinanțare	$\frac{\text{Total datorii}}{\text{Capital propriu}}$		
<i>Indicatori de gestiune/act.</i>			
Rotația stocurilor (m)	$\frac{CA}{ST}$	3,90	1,84
Durata medie de rotație a stocurilor (zile)	$\frac{ST \cdot 360}{CA}$	92	195
<i>Rata de rentabilitate</i>			
Rata profitului %	$\frac{\text{Profit net} \cdot 100}{CA}$	3,69	3,88
Rata rentabilității activelor totale %	$\frac{\text{Profit brut} \cdot 100}{AT}$	4,69	4,51

Indicatori financiari	Formula	1995	1996
Rata rentabilității financiare	$\frac{\text{Profit net} \cdot 100}{\text{Capital propriu}}$	4,7	5,2
Rata rentabilității economice	$\frac{\text{Profit net} \cdot 100}{\text{Capital permanent}}$	3,83	4,42
Rata rentabilității generale	$\frac{\text{Profit net} \cdot 100}{\text{Chelt. totale}}$	4,16	3
Rata rentabilității costurilor	$\frac{\text{Profit brut} \cdot 100}{\text{Chelt. totale}}$	7	5,5

2.7.3. Concluzii

În anul 1997, obiectivele prioritare care s-au urmărit în programele economice promovate de statul român au fost restructurarea, privatizarea și eficientizarea activităților agenților economici cu capital majoritar de stat.

Printre aceștia se numără și SC Zamur SA Tg. Mureș, unitate specializată în prelucrarea industrială a sfeclii de zahăr la care statul deține 70% din acțiuni prin intermediul FPS.

Prezentul studiu a fost întocmit pentru a veni în sprijinul deciziilor ce se vor lua în legătură cu privatizarea și dezvoltarea acestei societăți.

În acest scop, din analiza diagnostic a întreprinderii și a cercetării pe baza datelor statistice se pot desprinde, în sinteză, aspectele menționate mai jos.

1. Societatea Comercială Zamur SA Tg. Mureș este amplasată într-o zonă dintre cele mai favorabile pentru cultura sfeclii de zahăr, (când într-un an cu condiții meteorologice normale, acumularea de zahăr în rădăcini poate atinge 17-18%), unde există însă o concurență acerbă cu fabricile similare vecine (Luduș, Teiuș, Lechința), atât pentru achiziționarea materiei prime, cât și pentru desfacerea producției de zahăr pe piață.
2. Caracterizată în termenii rentabilității, activitatea economico-financiară din perioada 1995-1996 poate fi apreciată ca fiind bună deoarece valorile specifice acestor indicatori au fost pozitive.
3. Ratele de solvabilitate arată că activele unității acoperă de 4 respectiv 1,35 ori datoriile pe termen scurt în anii 1995 și 1996.
4. Rata autonomiei financiare este de 85% în 1996 și indică faptul că unitatea a avut control asupra capitalurilor pe termen lung și a beneficiat de avantajele folosirii creditelor pentru investiții.
5. Având ca obiectiv major funcționarea fabricii de zahăr la întreaga capacitate, respectiv 300000 tone anual sau 3000 tone în 24 ore, echipa managerială a avut o preocupare constantă să mărească cantitatea de sfeclă prelucrată. Creșterea acesteia cu 6% în 1996 față de 1995, a fost posibilă atât prin atragerea de noi cultivatori (deci prin

- sporirea suprafeței cultivate cu sfeclă de zahăr cu aproximativ 12%), cât și prin mărirea randamentului la hectar cu 4%.
6. Realizarea unei producții de zahăr de 20478 tone în 1996 (cu 27% mai mare decât în 1995) a fost posibilă datorită pe de o parte, creșterii calității materiei prime (deci a zahărului din rădăcini de la 13,5% în 1995 la 14,4% în 1996), iar pe de altă parte, sporirii randamentului de extracție de la 9,5% în 1995 la 11,3% în 1996.
 7. Deși gradul de uzură al utilajelor și instalațiilor fabricii este de 60-70% (fabrica funcționând de aproximativ 100 de ani), totuși conducerea managerială s-a preocupat permanent să retehnologizeze procesul de producție. În acest sens, SC Zamur SA a beneficiat de programul guvernamental româno-francez de cooperare în domeniul cultivării și industrializării sfecele de zahăr. Implementarea tehnologiei franceze de cultivare a sfecele de zahăr s-a făcut prin investiții în semănători performante, mașini de erbicidat, mașini de recoltat.
 8. Gradul de utilizare zilnică a capacităților de producție de 94% (2809 tone/24 ore) în 1996, față de 74% (2223 tone/24 ore) în 1995, demonstrează o dată în plus, eforturile conducerii unității în utilizarea intensivă și eficientă a resurselor tehnice disponibile cu efecte pozitive asupra reducerii consumurilor, a costurilor energetice și de gaz metan cu efecte directe asupra costului zahărului.
 9. Credibilitatea și seriozitatea conducerii manageriale în derularea afacerilor a atras după sine stabilirea unor relații contractuale cu firme de prestigiu (Coca-Cola, Kraft Jacobs Suchard etc).
 10. Personalul unității are o bună specializare și pregătire atât în domeniul tehnicilor agricole cât și în procesul de industrializare a zahărului.
 11. Numărul mare de cultivatori de sfeclă de zahăr (20000 de furnizori de materie primă pentru fabrică), creează dificultăți într-o conlucrare eficientă, deoarece nu pot fi supravegheați îndeaproape în respectarea aplicării corecte a tehnologiei. Din acest punct de vedere, tendința este de selectare a acestora și de inițiere a procesului de comasare a terenurilor în ideea stabilirii unor relații de integrare pe verticală.

Prin rezultatele sale, atât tehnice, cât și economice obținute, Societatea Comercială Zamur SA Tg.Mureș dovedește că este și poate să se mențină un real producător de zahăr pentru România.

2.8. Societatea Comercială Beta SA Țândărei, județul Ialomița

Societatea a fost construită în perioada 1973-1977.

Indicatorii tehnici privind capacitatea de prelucrare a sfecele aprobați prin proiect au fost următorii:

- capacitatea de prelucrare (tone sfeclă/24 ore)	4000 tone
- durata campaniei	130 zile
- sfeclă de prelucrat	520.000 tone
- conținut de zahăr în sfeclă	16,80%
- randament	13,26%
- pierderi tehnologice	1,00%
- zahăr în melasă	2,54%
- randament net în zahăr	9,72%
- producția de zahăr	68.960 tone
- producția de melasă	24.792 tone

2.8.1. Acoperirea cu necesarul de materie primă

Piața de aprovizionare cu sfeclă de zahăr reprezintă pentru fabrica de zahăr Țândărei un mediu activ și dinamic în care ea intervine cu o cerere puternică de sfeclă de zahăr alături de alte fabrici concurente. Pentru SC Beta Țândărei dimensiunea efectivă a pieței de materie primă determină în mod direct rezultatele obținute.

Putem vorbi de o piață locală, desemnând prin aceasta toți producătorii agricoli din bazinul tradițional de cultură al SC Beta, ca potențiali furnizori de materie primă, dar și de o piață zonală mai extinsă geografic care cuprinde producători agricoli aflați pe o arie mai mare. Diferența dintre ele se referă numai la întinderea geografică a suprafețelor, cea din urmă cuprinzând în plus, pe lângă partea estică a județului Ialomița, nordul județului Călărași, vestul județelor Constanța și Tulcea, sudul județelor Brăila și Buzău. Aceste zone periferice bazinului propriu fabricii Țândărei sunt disputate acum de fabricile concurente apropiate: Călărași, Buzău.

Managerii fabricii de zahăr trebuie să țină cont și de dimensiunea potențială a pieței de aprovizionare, care cuprinde totalul suprafețelor susceptibile a fi cultivate cu sfeclă de zahăr. Ideal ar fi să se reușească ca dimensiunea pieței efective să fie cât mai apropiată de dimensiunea pieței potențiale. La stabilirea pieței potențiale se au în vedere limitele impuse cultivării sfeclei de zahăr: asolament, rentabilitatea acestei culturi, facilități și avantajele acordate cultivatorilor de sfeclă de zahăr, dar și limite geografice, fabrica suportând cheltuielile de transport.

Relațiile fabricii de zahăr cu furnizorii de materie primă sunt mult mai complexe decât o simplă aprovizionare, între aceștia stabilindu-se relații de colaborare în vederea obținerii unor cantități mai mari de sfeclă de zahăr.

În realizarea cantităților propuse sunt deopotrivă interesați ambii parteneri, conlucrând pe toată perioada anului la realizarea acestui obiectiv. Astfel, Biroul Agricol al fabricii, prin specialiștii săi, asigură cultivatorilor consultanță tehnică, încă înainte de semănat (plante premergătoare, detalii tehnice privind semănatul), apoi la distribuirea îngrășămintelor chimice (acor-

date gratuit în cantitate de 60 kg s.a./ha), pentru determinarea perioadei optime de recoltare etc.

Producătorii agricoli pot opta pentru cultivarea sfeclei în sistem elastic sau cel cu mecanizare integrală, acesta fiind principalul criteriu de clasificare a lor din punct de vedere al intereselor SC Beta SA Țândărei. Sistemul de cultură este important pentru fabrica de zahăr din următoarele motive:

- cultivarea în regim de mecanizare a sfeclei de zahăr înseamnă posibilitatea atingerii unor randamente medii la hectar ridicate (40-45 tone/ha), în condiții de irigare a culturii;
- fabrica asigură utilaje pentru executarea celor mai importante lucrări agricole la sistemul intensiv. Conform dotărilor din parcul agricol, SC Beta SA Țândărei poate efectua lucrările de: pregătire a patului germinativ, erbicidare premergentă și postemergentă și recoltare mecanizată.

Referitor la cultura sfeclei de zahăr trebuie precizat faptul că această cultură necesită un volum mare de muncă manuală, greu mecanizabilă. De asemenea, cultura sfeclei de zahăr este sensibilă la condițiile climatice, fiind necesară irigarea acesteia pe perioada verii, iar așa cum s-a întâmplat în anul 1996, semănatul a fost întârziat până în luna mai, scurtându-se astfel perioada de vegetație cu 30-40 de zile, ceea ce a dus la un conținut de zahăr mai mic și la un randament la prelucrare de 9,5%. În anul 1996, din totalul suprafeței contractate de 6800 ha au rămas în cultură 5960 ha, datorită condițiilor climatice nefavorabile.

În evoluție pe ultimii 6 ani, adică de când a fost introdus sistemul de cultură cu mecanizare integrală, dinamica și structura suprafețelor contractate de SC Beta Țândărei a fost redată în tabelul 31.

Tabelul 31

SPECIFICARE	UM	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total:							
Suprafață	ha	6604	8072	5153	5010	3233	5060
Prod.medie/ha	t/ha	24	16	24	16,7	21,5	28,5
I. Sistem mecanizat:							
- suprafață	ha	2330	5268	3293	3670	2348,5	5339
- prod.medie/ha	t/ha	34	27,5	31,4	38	24	22,7
II. Sistem clasic:							
- suprafață	ha	4274	2804	1860	1340	884,5	621
- prod.medie/ha	t/ha	19	10,7	10,2	18	10	12,1

Referindu-ne la totalul suprafețelor, putem aprecia că acestea au avut o evoluție oscilantă, cauzată de o multitudine de factori, dintre care cei mai importanți au fost:

- pierderile de suprafețe rămase în cultură datorită calamităților naturale;
- renunțarea cultivării sfeclei de zahăr de către mulți producători agricoli datorită neachitării la timp a materiei prime livrate, prețului nestimulativ, volumului mare de muncă ce-l solicită această cultură.

Ceea ce trebuie însă remarcat este faptul că, de la un an la altul, suprafața cultivată în sistem clasic a scăzut neconținut, de la 4274 ha cultivate în 1991 ajungând la numai 621 ha în anul 1996. Acest fenomen se datorează bunei politici de aprovizionare pusă în practică în acești ani de specialiștii fabricii. Astfel, s-a reușit atragerea majorității producătorilor agricoli către sistemul intensiv, sistem cu reale avantaje pentru SC Beta Țândărei prin randamentele superioare obținute. Nu trebuie uitat însă că acest lucru a fost posibil numai ca urmare a importului de utilaje agricole din anii 1990-1991 de la firma franceză Sucden Kerry.

Astăzi putem spune că SC Beta SA Țândărei a supraviețuit și continuă să prelucereze sfeclă de zahăr, bazându-se pe cultivarea sfeclei în sistem de mecanizare integrală – 90% din suprafața cultivată și 94% din sfecla prelucrată se obțin în acest sistem.

Pentru anul 1996, analiza structurală a aprovizionării se bazează pe datele din tabel 32.

Tabelul 32 - Situația aprovizionării cu materie primă pe categorii de furnizori și sisteme de cultură în 1996

SPECIFICARE	Suprafață		Producția medie	Producție sfeclă	
	ha	%	t/ha	tone	%
Total furnizori, din care	5960	100	17,45	127638	100
1) clasică, din care:	621	10,42	12,2	7585	5,94
- sector privat	621	10,42	12,2	7585	5,94
- sector de stat	-				
2) mecanizată, din care:	5339	89,58	22,7	120053	94,06
- sector privat	1720	28,86	21,5	36210	28,36
- sector de stat	3619	60,72	23,2	83842	65,7

Se observă ponderea covârșitoare a sfeclei obținută din sistemul de producție intensiv (94,06%), ceea ce înseamnă că acesta a devenit sistemul de bază, care concentrează majoritatea eforturilor și atenția specialiștilor din cadrul biroului agricol. Ponderea mică rămasă pentru cultura în sistem clasic (5,94%) se datorează faptului că marile unități de producție agricolă au renunțat la acest sistem de cultură, preferând sistemul intensiv, dar și faptului

că un număr tot mai mare de producători agricoli cu putere economică medie și mică au renunțat la cultura sfecei de zahăr, sau au redus suprafețele ocupate cu această plantă tehnică.

Se remarcă faptul că întreprinderile agricole cu capital preponderent de stat au renunțat în totalitate la cultura clasică a sfecei, suprafețele contractate (61%) fiind afectate numai culturii intensive și producând 66% din cantitatea totală de sfeclă, cu un randament mediu de 23,2 tone la hectar. Adăugăm la aceste ponderi și numărul mic de astfel de unități și faptul că au sole de dimensiuni mari, pentru a sublinia faptul că aceasta reprezintă categoria principală de furnizori de materie primă pentru SC Beta Țândărei deci de relațiile cu acești furnizori depinde în cea mai mare măsură realizarea programului de aprovizionare cu sfecla de zahăr.

Întrucât activitatea de bază a SC Beta Țândărei este prelucrarea sfecei de zahăr, am luat în calcul indicatorii fizici aferenți numai acestei activități. Nu sunt însă neglijate celelalte activități, colaterale și anexe, care vor fi surprinse în analiza pe ansamblul societății în subcapitolele următoare.

Pentru a crea o imagine mai completă, datele statistice au fost înscrise în tabelul 33, începând cu anul de referință 1989.

Tabelul 33 - Indicatori fizici de producție

SPECIFICARE	UM	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Suprafața cultivată	ha	9125	5766	6604	8072	5153	5010	3233	5960
Prod.medie/ha	t/ha	22,8	18	24	16	24	16,7	21,5	28,5
Prod.totală sfeclă	tone	208050	103788	158496	129152	123672	83695	69447	169860
Sfeclă prelucrată	tone	206203	170357	178910	137756	115933	108689	60585	132275
Digestie	%	13,072	14,173	14,197	13,580	13,12	11,01	10,885	14,5
Randament la prelucrare	%	8,6 (4,472)	9,85 4,323	10,36 3,837	9,81 3,77	8,38 4,74	4,84 6,17	6,10 4,785	9,5 5,0)
Zahăr obținut	tone	17802	16840	18016	13519	9718	5264	3699	11338
Melasă obținută	tone	14206	9596	10270	7201	5789	6701	4528	9248
Zahăr pe hectar	t/ha	1,95	2,92	2,72	1,67	1,88	1,05	1,14	1,90

Principalul indicator – suprafața cultivată – a avut o evoluție oscilantă dar în scădere, nivelul anului 1996 fiind de numai 65% din nivelul anului 1989. Toți ceilalți indicatori cantitativi sunt direct corelați cu suprafața cultivată și evoluțiile lor sunt asemănătoare. La ponderarea lor însă, au contribuit indicatori calitativi: producția medie la hectar, digestia și randamentul la prelucrare.

Se remarcă o îmbunătățire a producției medii la hectar pentru anul 1996 de 28,5 tone/ha, superior nivelului din 1989, datorită cultivării sfeclăi în sistemul cu mecanizare integrală. Digestia sau conținutul în zahăr al rădăcinilor au valori nu tocmai satisfăcătoare, în comparație cu alte zone de cultură din țară. Totuși, nivelul din anul 1996 arată o preocupare mai mare a specialiștilor Biroului agricol în procurarea de semințe din soiuri cu digestie bună și în urmărirea executării la timp și de calitate a tuturor lucrărilor agricole aferente.

De menționat că plata furnizorilor de sfeclă de zahăr s-a făcut, în anul 1996, pe baza recalculării cantităților nete de plată și în funcție de digestia constatată la predare. Această acțiune a fost necesară pentru cointeresarea producătorilor agricoli în ridicarea nivelului acestui indicator. Se speră ca roadele aplicării acestui mod de recalcule a cantităților nete de plată și în funcție de digestie, să se facă simțite mai ales în campaniile anilor următori.

Randamentul la prelucrare exprimă cantitatea de zahăr obținută din prelucrarea a 100 kg sfeclă de zahăr. El este influențat de o serie întreagă de factori, dar mai importanți sunt: digestia (factor limitativ cu acțiune directă) și performanțele tehnice ale utilajelor și instalațiilor, calificarea și pregătirea personalului, gradul de cointeresare la obținerea unor rezultate performante, ritmicitatea aprovizionării cu materie primă. Unii dintre aceștia au acționat nefavorabil în anii 1994 și 1995 și au condus la randamente la prelucrare foarte mici: 4,84% respectiv 6,10%. Situația s-a redresat însă în anul 1996, randamentul de 9,5% fiind satisfăcător.

S.C.Beta SA Țândărei are din proiectare o capacitate de prelucrare de 4000 tone sfeclă de zahăr în 24 ore, reprezentând cantitatea maximă de sfeclă ce poate fi prelucrată zilnic în condiții de folosire deplină, intensivă și extensivă a instalațiilor și echipamentelor din dotare. Sezonalitatea producției de sfeclă impune funcționarea fabricii pe perioada de campanie de cel mult 100 zile, rezultând un total de 400.000 tone sfeclă ce pot fi prelucrate anual.

Utilizarea cât mai eficientă a capacităților de producție reprezintă problema cea mai importantă pentru managerii societății, de aceasta depinzând direct rezultatele economico-financiare obținute. Eforturile se îndreaptă spre creșterea cantităților de sfeclă prelucrată, adică spre creșterea suprafețelor cultivate și a randamentelor la hectar, dar și spre asigurarea ritmicității în aprovizionare, pentru evitarea supraaprovizionării și/sau a ruperilor de stoc, deci spre creșterea numărului zilelor de campanie.

Pentru perioada anilor 1985-1996 datele au fost înscrise și prelucrate în tabelul următor:

**Tabelul 34 - Gradul de utilizare a capacității de producție
în perioada 1985-1996**

Anul	Nr.zile de campanie	Total sfeclă prelucrată - tone -	Grad de utilizare pe campanie - % -	Sfeclă prelucrată zilnic - tone -	Grad de utilizare zilnică - % -
1985	85	256.318	64,07	3015	75,37
1986	92	280.571	70,14	3050	76,25
1987	102	307.050	76,76	3010	75,25
1988	101,5	284.443	71,11	2802	70,05
1989	62	206.203	51,55	3325	83,12
1990	55	170.357	42,58	3097	77,42
1991	62	178.910	44,72	2886	72,15
1992	45	137.756	34,43	3061	76,52
1993	39	115.933	28,98	2973	74,32
1994	41	108.689	27,17	2651	66,27
1995	24	60.585	15,14	2524	63,10
1996	63	132.275	33,06	2099	52,49

Demn de remarcat este nivelul de peste 70% a gradului de utilizare zilnică a capacităților de producție (până în anul 1994), acesta arătând preocuparea managerilor în folosirea eficientă a resurselor, în reducerea costurilor energetice prin reducerea zilelor de campanie.

În decursul unei campanii, cantitatea de sfeclă prelucrată zilnic are oscilații mari, existând perioade când fabrica "taie" la capacitate (4000 tone/24 ore) atunci când stocurile de materie primă sunt îndeplătoare, dar și perioade când, datorită condițiilor climatice nefavorabile, a lipsei carburanților și mijloacelor de transport sau a anumitor factori ce intervin în programul de lucru al producătorilor agricoli, ritmul aprovizionării scade, cantitățile din stocuri se epuizează și atunci fabrica preferă să lucreze cu minim de materie primă decât să întrerupă procesul tehnologic.

Gradul de utilizare zilnică mai mic din anul 1995 se explică prin cantitatea mult mai mică de sfeclă prelucrată, iar cel de numai 52,43% din anul 1996 este datorat prelucrării simultane în aceeași perioadă atât a zahărului brut cât și a sfeclei de zahăr. Astfel, în anul 1996 au fost înlăturate efectele negative ale ruperilor de stoc, prin aceea că fabrica a funcționat tot timpul la capacitate, suplinind lipsa de sfeclă-materie primă cu zahăr brut. În acest fel, s-au făcut importante economii la consumurile energetice și s-au eliminat pierderile de zahăr prin trecere în melasă. Se poate spune, din acest punct de vedere că fabrica a funcționat din punct de vedere tehnologic în cele mai favorabile condiții.

Trebuie precizat că în perioadele supraaprovizionării cu materie primă, SC Beta Țăndărei a vândut sfecla altor fabrici din zonă. Acest fenomen are

implicații negative asupra utilizării capacităților de producție și pentru evitarea lui se impun măsuri de respectare a graficelor de recoltare.

Un alt aspect cu privire la utilizarea capacităților de producție este gradul de folosire anuală a acestora, rezultat din raportul cantității de sfeclă prelucrată într-o campanie și capacitatea anuală programată. Se observă pe parcursul întregii perioade de 11 ani, luată în calcul, o evoluție descendentă foarte îngrijorătoare. De la procente de peste 70% în anii 1985-1989, gradul de utilizare a capacităților de producție a scăzut până la 15,14% în anul 1995.

Utilizarea scăzută a capacității de producție a SC Beta Țândărei este un fenomen negativ cu consecințe nefavorabile asupra:

- costurilor unitare;
- nerealizării eficienței scontate a investiției inițiale;
- deficienței în procurarea din fonduri proprii de noi instalații și utilaje;
- producției de zahăr și veniturilor realizate.

Subutilizarea capacităților de producție se datorează cantităților mici de sfeclă prelucrată, datorată:

- suprafețelor contractate insuficiente;
- producției medii la hectar mici;
- gradului mare de impurități la sfecla recoltată.

Specific anului 1996 este desfășurarea activității suplimentare de rafinare zahăr brut. Aceasta conduce la o perioadă mai mare de funcționare a fabricii și o amortizare rapidă a investiției în activele productive. Astfel, prelucrarea celor 54 tone zahăr brut a permis funcționarea fabricii suplimentar cu un număr de 135 zile la capacitatea de 400 tone/24 ore. Deci, din 365 de zile calendaristice, 100 sunt afectate prelucrării sfeclei de zahăr, rămânând disponibile 265 zile, din care 135 zile fabrica a rafinat zahăr brut, adică 51% din timpul maxim disponibil a fost utilizat productiv.

Am recurs la aceste precizări pentru a evidenția aspectele favorabile care le implică activitatea de rafinare zahăr brut, dar trebuie să facem mențiunea că explicațiile de mai sus nu au ținut cont de faptul că pe perioada de campanie cele două activități s-au suprapus, cu efectele favorabile redate anterior, și cu aceea că în aceste zile cu suprapuneri nu se poate delimita exact timpul aferent rafinării zahărului brut.

2.8.2. Analiza ratelor de rentabilitate

În economia de piață, profitul reprezintă rațiunea de a fi a unei întreprinderi. Cele care se dovedesc nerentabile sunt supuse falimentului. Pentru exprimarea rentabilității am utilizat 2 indicatori: profitul brut și rata rentabilității.

Mărimea absolută a rentabilității este oglindită de profit (indicator de volum), iar gradul în care diferite resurse sunt folosite în acțiuni profitabile este reflectat de ratele rentabilității (indicator al mărimii relative a rentabilității).

Tabelul 35 - Ratele de rentabilitate

SPECIFICARE	UM	1993	1994	1995	1996
1. Rata rentab.chelt. avansate	%	0,22	-44,37	-31,39	4,49
2. Rata rentab.financ.	%	0,16	-61,51	-80,12	21,53
3. Rata rentab.ec.	%	0,14		-61,87	9,08
4. Rata rentab.activelor totale	%	0,07	-29,43	-21,77	4,47
5. Marja de profit	%	0,22	-111,10	-51,34	6,67

Pentru analiză am luat în calcul ultimii 4 ani, perioadă în care SC Beta Țândărei s-a confruntat cu grave deficiențe în exploatare datorită, în principal, reducerii drastice a volumului producției. Astfel, anul 1993, caracterizat de existența unui profit minim este punctul apropiat de pragul minim al rentabilității firmei (ratele rentabilității fiind foarte apropiate de zero), prevestind pierderile foarte mari din anii 1994 și 1995.

Astfel, pentru anul 1994, pierderea înregistrată a avut o valoare apropiată de valoarea cifrei de afaceri, situația reușind să se redreseze, oarecum, în anul 1995, când pierderea a fost de numai jumătate din valoarea cifrei de afaceri.

Toate acestea sunt exprimate mai concret de indicatorul marja de profit/pierdere, care în anul 1994 a fost de – 106,1%, iar în anul 1995 de – 51,34%.

Pierderea din anii 1994 și 1995 raportată la capitalul propriu, exprimată prin rata pierderii financiare de – 5,74% și -80,12%, arată faptul că ea afectează direct (prin diminuare) capitalul propriu. Dacă în anul 1994 pierderea era de jumătate din capitalul propriu, în anul 1995 ea reprezenta 80% din capitalul propriu diminuat ca urmare a deducerii pierderii din 1994.

Situația se redresează însă în anul 1996 când SC Beta Țândărei realizează profit, rezultând valori pozitive ale ratelor rentabilității. Astfel, în 1996 la 100 lei cheltuiți s-au obținut 4,49 lei profit, iar marja de profit arată că la fiecare 100 lei volum al tranzacțiilor s-au obținut 6,67 lei profit. Aceste nivele nu sunt extraordinare, dar sunt importante prin aceea că vin după o perioadă cu rezultate negative și indică faptul că sunt speranțe de redresare și că s-au depus eforturi considerabile pentru rentabilizarea activităților.

În principal, această redresare se datorează:

- 1) rentabilizării activității de prelucrare a sfeclii de zahăr ca urmare a creșterii deosebite a volumului producției (de la 3699 tone la 11.338 tone zahăr obținut);
- 2) activității suplimentare de rafinare zahăr brut, activitate ce a creat profit.

2.8.3. Concluzii

În sinteză, pe baza studiului și a analizei economice întocmite se pot trage unele concluzii.

1. Unitatea dispune de tehnică și tehnologie de producție modernă, de active fixe aflate într-o stare bună, cu o uzură fizică mică. Toate acestea, utilizate de un personal cu bună pregătire și specializare, au condus la obținerea de performanțe tehnice foarte bune: în medie pe ultimii 5 ani diferența dintre digestia sfeclei și randamentul de zahăr obținut, adică pierderea inerentă datorată procesului de stocare și prelucrare a sfeclei de zahăr a fost de numai 4,60%, performanță care nu s-a putut realiza în multe din fabricile de profil din țară.

2. SC Beta SA Țândărei a reușit în anul 1996 redresarea situației rezultatelor obținute, prin profit, ceea ce a însemnat o rentabilitate economică de 9,08%. Acesta este un fenomen remarcabil, mai ales datorită faptului că urmează unei perioade de 2 ani cu pierderi mari, și a fost posibil ca urmare a:

- a) rentabilizării activității de prelucrare a sfeclei de zahăr – cost unitar redus – și un volum al producției de 11 mii tone zahăr.
- b) activității suplimentare de rafinare zahăr brut ce a creat un profit substanțial.

3. Costul unitar obținut în anul 1996 a permis valorificarea producției obținute în condiții de profitabilitate, dovedind că din punct de vedere tehnic și economic activitatea de prelucrare a sfeclei pentru SC Beta SA Țândărei este rentabilă. Din punct de vedere financiar însă, datorită creditelor/dobânzilor mari ale unității (dobânzi necuprinse în costuri), rezultatele financiare nu sunt satisfăcătoare. Aceasta deoarece dobânzile sunt aferente unor credite contractate pentru îmbunătățirea activității de prelucrare a sfeclei de zahăr, iar profitul realizat se datorează rafinării zahărului brut.

Concluzia care se desprinde de aici este că instalațiile, utilajele, echipamentele, tehnologia și modul de gestionare și utilizare a lor fac ca SC Beta SA Țândărei să poată obține un cost de producție performant, în condițiile creșterii cantităților de sfeclă prelucrate și a degrevării de cheltuielile financiare neeconomice.

4. În anul 1996 SC Beta SA a rafinat 54 mii tone zahăr brut din import și a obținut un profit de 43 lei la 100 lei cheltuieli pentru rafinare. Aceasta a fost posibil datorită poziției sale geografice deosebite prin apropierea de portul Constanța și implicit a eforturilor managerilor de a contracta asemenea activități de prestație.

5. Capacitatea de producție este subutilizată la nivelul anului 1996, numai 33% grad de utilizare, dar cu mențiunea că au fost rafinate suplimentar 54 mii tone zahăr brut în 135 zile calendaristice.

6. Din punct de vedere agrotehnic SC Beta SA își are situat întreg arealul de aprovizionare cu materie primă în cel mai favorabil agroecosistem din România.

7. În perioada 1990-1996 SC Beta SA a supraviețuit și continuă să prelucraze sfeclă de zahăr, bazându-se pe cultivarea sfeclei în sistem de mecanizare integrală – 90% din suprafața cultivată și 94% din sfecla prelucrată se obțin în acest sistem.

Practicarea acestui sistem de cultură a sfeclei a fost posibilă în urma importurilor de utilaje agricole în anii 1990 -1991 de la firma franceză Sucden-Kerry.

8. Indicatorii fizici privind performanțele tehnice ale unității au fost în anul 1996 pozitivi.

- producția medie 28,5 t/ha
- randament la prelucrare 9,5%
- zahăr obținut la unitatea de suprafață 1,9 t/ha

9. Situația financiară a firmei este îngrijorătoare

- rata lichidității patrimoniale, cu mult sub valoarea normală este de numai 42,7%
- totalul datoriilor de 4 ori mai mare decât capitalul propriu
- rata de acoperire a activelor imobilizate din capitalurile permanente de numai 64,2%

Toți acești indicatori reflectă urmările negative din punct de vedere financiar acumulate în decursul anilor de operațiunea Sucden-Kerry.

Prin rezultatele sale tehnice dar și economice SC Beta SA Tândărei dovedește că poate să se mențină ca un producător de zahăr pentru România. Problemele deosebite ce apar în restructurarea sa sunt legate direct de cele ale restructurării sectorului și de politicile ce se vor aplica pentru susținerea unui sector de producere a zahărului în România.

2.9. Societatea Comercială Danubiana SA Roman, județul Neamț

Societatea a fost construită în anii 1971- 1974 și a fost dotată cu utilaje de extracție de firma Gekop-Polonia, în proporție de 20 %, restul utilajelor fiind produse în țară. În 1978 fabrica a fost dotată cu filtre DDS (Danemarca) și instalații de automatizare.

În anul 1991 în cadrul programului de automatizare cu firma Sucden-Kerry din Franța a fost modernizat fluxul de fabricație prin utilizarea de mașini automate de tăiat sfecla și cu instalații de centrifugare a zahărului.

Secția de ciocolată și specialități de ciocolată funcționează din anul 1978 și a fost dotată cu utilaje de firma Nagema (RDG).

Atelierul napolitane funcționează din anul 1982 și a fost dotat cu utilaje din țară.

Sectorul de fabricație rahat funcționează din 1980 și a fost de asemeni dotat cu utilaje românești.

Linia de îmbuteliere ulei a fost construită în 1974, și dotată cu utilaje URSS și în prezent este amortizată integral.

Secția de confecții utilaje și piese de schimb pentru industria alimentară a fost dotată cu utilaje românești și funcționează din anul 1981.

2.9.1. Gradul de asigurare cu materie primă

S.C. Danubiana Roman S.A. are o capacitate de prelucrare a unei cantități de 400 mii tone de sfeclă de zahăr pe an.

Înainte de anul 1989, aprovizionarea fabricii de zahăr se făcea îndeosebi cu sfecla cultivată în județul Neamț și în județele limitrofe: Bacău și Vaslui. În anii 1981 și 1982 fabrica a trebuit să facă față prelucrării unei cantități de 450 mii t și respectiv 477 mii tone de sfeclă de zahăr pe an.

Desființarea cooperativelor agricole de producție a dus la desființarea marilor sole care permiteau rotația culturilor, cât și o mecanizare eficientă a lucrărilor agricole.

Acest fenomen a dus la micșorarea severă a suprafețelor cultivate cu sfeclă de zahăr deoarece cultura sfeclei de zahăr este o cultură grea, slab mecanizată în țara noastră și care presupune multă muncă manuală, iar sprijinul statului a fost inexistent în anii imediat următori revoluției. Dar cea mai grea problemă a cultivatorilor de sfeclă de zahăr și a fabricilor de zahăr ale căror interese sunt direct legate de suprafețele cultivate cu sfeclă de zahăr este aceea a fărâmițării terenurilor, fapt care nu permite nici măcar semănatul cu mijloace mecanizate. Gradul redus de mecanizare a lucrărilor la sfecla de zahăr a dus la scăderea randamentelor de la 26-30 tone pe hectar la 15-16 tone pe hectar în județele Neamț și Bacău.

Slaba fertilizare a culturii sfeclei de zahăr datorită puterii economice foarte reduse a culturilor și a iernilor timpurii care nu permit culturii o perioadă de vegetație de 180 de zile a dus la scăderea conținutului de zahăr din recoltele de zahăr.

Toate aceste fenomene ale căror cauze se găsesc la nivel macro-economic și-au pus amprenta și asupra S.C. Danubiana Roman S.A. a cărei putere economică a scăzut în primul rând datorită scăderii surselor de materie primă. Întreprinderea a fost nevoită să-și lărgască zona de aprovizionare, de la 2-3 județe limitrofe la 10 județe, în anii 1995 și 1996 (Bacău, Botoșani, Brăila, Galați, Iași, Neamț, Prahova, Suceava, Vaslui, Vrancea; tabelul 36).

Aceasta a dus la extinderea rețelei de contractare și achiziție a rețelei de îndrumare tehnică, înmulțirea bazelor de recepție și în final la creșterea cheltuielilor pentru asigurarea materiei prime.

Efortul depus de compartimentul de asigurare a materiei prime și de echipa managerială este considerabil prin încercarea de a menține gradul de

utilizare a capacităților de producție cât mai aproape de 100 % (91,2 % la fabrica de zahăr).

În condițiile unei economii sănătoase și a unei piețe funcționale astfel de eforturi ar fi fost răsplătite cu rate de rentabilitate superioare (25- 35 %).

Merită evidențiat faptul că pentru mai buna aprovizionare cu sfeclă de zahăr, deoarece cultivatorii nu puteau folosi semănătoarele mecanice, datorită fărâmițării terenurilor și parcelelor au fost proiectate și fabricate în cadrul secției de Confecții utilaje și piese de schimb, un număr de 245 de semănători cu tracțiune animală care să poată deservi aceste parcele mici.

Tabelul 36 - Situația aprovizionării cu sfeclă de zahăr (net de plată)

Județul	Suprafața - ha -	Producție de sfeclă Net de plată (tone)	Producție medie kg/ ha
1989			
Bacău	1352	40.928	30.272
Neamț	9940	267121	26.873
Total	11292	308049	x
1995			
Bacău	1976	26.836	13.580
Neamț	6.155	81.254	13.201
Vaslui	833	9.191	11.033
Iași	826	7.730	9.358
Suceava	1.549	13.832	8.929
Vrancea	1.053	16.329	15.507
Botoșani	499	6.333	12.691
Galați	256	4.206	16.429
Brăila	370	3.616	9.772
Prahova	80	1.647	20.587
Total	13.597	170.974	12.574
1996			
Bacău	1.518	22.867	15.063
Botoșani	730	12.238	16.764
Brăila	243	3.441	14.160
Galați	87	3.422	39.333
Iași	826	6.012	7.278
Neamț	5.210	84236	16.168
Prahova	100	2.153	21.530
Suceava	1.498	17.512	11.690
Vaslui	749	9.754	13.022
Vrancea	1.123	16.531	14.720
Total	12.084	178.166	14.744

Aceste semănători sunt date în gestiunea îndrumătorilor tehnici din teren, care le-au repartizat la rândul lor celor mai destoinici cultivatori, pentru a

fi apoi împrumutate tuturor celor care încheie contracte de cultivare a unor suprafețe cu sfecla de zahăr.

Sectorul de stat a furnizat în anul 1996, 21,5% din cantitatea de sfeclă prelucrată de fabrică în acest an. De remarcat este faptul că acest sector s-a îndreptat după 1989 spre această cultură, datorită faptului că întreprinderile de stat pot asigura un grad ridicat de mecanizare a lucrărilor agricole. La aceasta se mai adaugă faptul că fabrica de zahăr furnizează sectorului de stat sămânța procurată din import, care deși este mai scumpă, este superioară celei produse în țară.

Sămânța importată scutește cultivatorii de una din cele mai grele lucrări, și anume, răritul. Cu toate aceste avantaje de care a dispus sectorul de stat: terenuri comasate, practicarea asolamentelor, mecanizare complexă, credite pentru producție, sămânță din import, de calitate superioară, specialiști cu pregătire superioară și experiență îndelungată, totuși producțiile medii la hectar la sfecla de zahăr nu au fost cu mult peste media sectorului privat.

Cu tot efortul depus pentru asigurarea materiei prime, din producția internă nu s-a reușit să se asigure decât o prelucrare de numai 42,7% în 1995 și de 44,5% în 1996 din capacitatea de prelucrare a fabricii. Restul până la 91,2% a fost acoperit prin prelucrarea zahărului brut din import.

Principalul produs obținut din activitatea de bază este zahărul alb. Acesta a reprezentat 64% în 1995 și 61% în anul 1996 din valoarea producției marfă a societății. Trebuie amintit faptul că echipa managerială s-a străduit să obțină contracte prin care s-a livrat zahăr brut pentru procesare în scopul asigurării unui grad cât mai ridicat de folosire a capacităților de producție. Prelucrarea zahărului brut a reprezentat 20% și respectiv 14% din valoarea producției marfă a societății.

Ponderea valorii produselor zaharoase în valoarea producției marfă a întreprinderii a crescut de la 25% la 30% în 1996 față de anul 1995, ceea ce dovedește o extindere a pieței produselor zaharoase odată cu îmbunătățirea gamei sortimentale și a calității acestor produse. Aceasta este urmare a efortului sporit canalizat spre activitatea de comercializare a produselor SC Danubiana Roman SA în 36 de județe ale țării, printr-o rețea de distribuitori unici, retribuiți în funcție de volumul și valoarea desfacerilor.

2.9.2. Analiza indicatorilor de performanță

Sistemul indicatorilor de performanță a activității agenților economici folosește informații sistematizate în cadrul "profit și pierdere" și reprezintă interes pentru determinarea și interpretarea rezultatelor.

Indicatorul de performanță care ocupă locul central în cadrul analizei financiare îl reprezintă rata rentabilității capitalurilor totale utilizate, sau a activelor nete.

Concretizarea practică a acestei rate de rentabilitate se realizează în următoarele forme prezentate în tabelul 37.

Analizând rezultatele obținute se constată că profitabilitatea netă a întreprinderii tinde spre redresare (valorile lui R1 cresc de la 0,1 , profit net ce revine la 100 lei capitaluri ale acționarilor în 1996, la 1,6 în 1997), valoarea minimă conform standardelor internaționale fiind în cazul acestui indicatori de 3%.

Valoarea indicatorului R2 indică o profitabilitate foarte scăzută și foarte departe de valorile minime admise de standardele internaționale (15%). Explicația acestui nivel scăzut se găsește în valorile foarte ridicate ale dobânzilor bancare pe care unitatea a fost nevoită să le suporte .

Nivelul indicatorului R3= Profitul din exploatare/Capitaluri totale utilizate arată o situație foarte apropiată în anul 1996 11,2% față de nivelul admis de standardele internaționale de 12%.

Tabelul 37 - Principali indicatori de performanță

Formula de calcul		Date rezultate		
Indicatori		1995 %	1996 %	Valoarea minimă conform Standardelor Internaționale
$R_1 = \text{Profitul net} / \text{Fondurile (capitalurile) acționarilor} \times 100$		0,1	1,6	3%
$R_2 = \text{Profitul obținut după plata dobânzilor} / \text{Fondurile (capitalurile) acționarilor} \times 100$		0,2	2,3	15%
$R_3 = (\text{Profitul din exploatare} / \text{Capitalul total utilizat}) \times 100$		6,62	11,2	12%
$R_4 = (\text{Profitul din exploatare} / \text{Cifra de afaceri}) \times 100$		3,3	6,0	
$R_5 = (\text{Cifra de afaceri} / \text{Capitaluri totale utilizate}) \times 100$		2,095	1,872	
$R_6 = (\text{Cifra de afaceri} / \text{Active fixe}) \times 100$		2,265	1,951	
$R_7 = (\text{Cifra de afaceri} / \text{Active circulante}) \times 100$		5,684	2,518	

Concluzia care se desprinde este că potențialul de exploatare a capitalurilor este ridicat, chiar competitiv, dar profitabilitatea întreprinderii este scăzută datorită sistemului monetar al țării, care este instabil și recurge la dobânzi foarte mari și fluctuante, și a sistemului fiscal care este impovărat.

În condiții normale de dobândă la credite de 10-15% și de fiscalitate moderată de 15-20% profitabilitatea netă a întreprinderii ar atinge nivelurile internaționale sau poate le-ar depăși (atunci când s-ar menține un cost redus cu forța de muncă cum se practică în prezent în România).

Și valoarea indicatorului R4 (profitul din exploatare/cifra de afaceri) arată o evoluție ascendentă a situației profitabilității întreprinderii (crește de la 3,3% în 1995 la 6% în 1996).

Raportarea capitalurilor utilizate și a activelor fixe și circulante la cifra de afaceri (R5, R6 și R7) arată o situație economică descendentă datorită creșterii activului patrimonial și a stagnării cifrei de afaceri. Această stagnare a cifrei de afaceri se datorează stocurilor importante de produse finite pe care le înregistrează unitatea ca urmare a concurenței unităților apropiate, fabricile de zahăr Pașcani, Fălciu, Liești, dar mai ales a zahărului mai ieftin provenit din Republica Moldova, care de fapt o mare parte provine din Ucraina. Dacă la prima vedere acest zahăr mai ieftin ar trebui să bucure consumatorii, de fapt acest fenomen este foarte periculos prin gradul ridicat de radioactivitate pe care-l prezintă acest produs, în condițiile în care controlul la graniță este superficial sau inexistent din punctul de vedere al indicilor de radioactivitate.

S.C. Danubiana Roman S.A. are în structura veniturilor sale 30% – venituri din secția de produse zaharoase. Deși aceste produse sunt de calitate superioară și competitive pe plan național, totuși cererea nu este la nivelul ofertei deoarece veniturile populației sunt foarte scăzute, iar consumul de produse zaharoase urmează abia după asigurarea altor consumuri stringente ale populației.

Analiza indicatorilor de lichiditate (tabelul 38) relevă faptul că lichiditatea generală și intermediară a înregistrat o scădere în anul 1996 față de anul 1995 datorită faptului că datoriile pe termen scurt au crescut de aproape 4 ori în timp ce activele circulante de numai 2,2 ori.

Deși lichiditățile firmei au crescut, totuși ratele obținute la indicatorii principali care măsoară lichiditatea (rata lichidității curente, testul acid) sunt sub nivelurile teoretice optime.

Tabelul 38 - Analiza indicatorilor de lichiditate

Indicatori	1995	1996	Valoarea optimă
Indicatori de lichiditate			
Rata lichidității generale= Active circulante/ Datorii pe termen scurt	10,0	5,8	
Rata lichidității intermediare = Active circulante-Stocuri/ Datorii pe termen scurt	3,45	2,6	
Rata lichidității curente= Active circulante/ Pasive circulante	0,815	0,998	2 la 1
Testul acid (Rata rapidă a lichidității) = Active circulante – Stocuri/ Datorii- total	0,349	0,491	1 la 1
Viteza de rotație a activelor circulante=(Acțiune circulante x 360)/ Cifra de afaceri	63,3	142,9	
Rata de autofinanțare= Obligații totale/ Capital propriu	0,35	0,66	

Analiza **indicatorilor de structură ai capitalului sau ai nivelului de îndatorare** (tabelul 39) se calculează pe baza informațiilor contabile și prezintă interes pentru bănci la solicitarea de credite.

Tabelul 39 - Gradul de solvabilitate al SC Danubiana Roman SA

Indicatori	1995 %	1996 %	Nivel optim
Rata datoriei= (Credite total/ capitalurile acționarilor) x 100	12,6	20,8	
Raportul Gearing= (Credite pe termen lung/ Capitaluri totale utilizate) x 100	5,95	3,19	maxim 40%
Raportul Gearing= (Capitalurile acționarilor/ Capitaluri totale utilizate) x 100	94,0	96,8	minim 60%
Nivelul relativ de îndatorare= (Total datorii/ Capitalurile acționarilor) x 100	38,55	70,17	
Perioada de rambursare a datoriilor = (Datorii total/ Cifra de afaceri) x 360	62,3 zile	130,5 zile	

Toți indicatorii calculați în totalul de mai sus converg spre concluzia că solvabilitatea întreprinderii a scăzut datorită creșterii gradului de îndatorare. Cu toate acestea situația financiară nu se găsește într-un punct critic deoarece capitalurile proprii au o pondere ridicată în totalul capitalurilor utilizate.

2.9.3. Concluzii

Analiza asupra activității SC Danubiana Roman SA desfășurată în anii 1995, 1996 a permis evaluarea potențialului productiv al întreprinderii și al posibilităților de înscriere într-un proces de revigorare cu șanse de reușită.

Starea actuală a întreprinderii caracterizată prin scăderea solvabilității și creșterea gradului de îndatorare este numai o stare conjuncturală. Întreprinderea dispune de resurse și rezerve latente care vor putea fi valorificate în urma unui proces judicios de restructurare.

Sectorul agricol trebuie să-și reorienteze efortul spre atragerea și organizarea producătorilor agricoli în asociații în care sfecla de zahăr să ocupe 25-30% din întreaga suprafață, pentru a permite un asolament optim.

Cultivatorii de sfeclă de zahăr vor fi atrași în organisme profesionale (asociații ale cultivatorilor de sfeclă de zahăr) care trebuie să devină grupuri de presiune și negociere care să știe să-și apere interesele și să devină adevărate puteri economice.

Fermele în regim de arendă organizate pe baza suprafețelor atrase de la deținătorii particulari sau prin concesionarea terenurilor din domeniul public – trebuie să devină principalele furnizoare de sfeclă de zahăr.

Restructurarea activității SC Danubiana Roman SA presupune mai multe etape:

- *prima etapă* – cea imediată – impune luarea măsurilor pentru ca activitatea să se desfășoare pe baza gestiunii economice (centre de profit) la nivelul celor trei sectoare de producție (sectorul agricol+secția zahăr, secția produselor zaharoase și atelierul confecții și utilaje metalice), chiar dacă aduce unele nemulțumiri salariaților din sectoarele mai puțin rentabile.
- *etapa a doua* (prefigurată a fi în perioada anilor 1999-2000) va avea în vedere consolidarea activității pe segmente separate, lucrând în regim de locație de gestiune, dar tot în cadrul societății.
- *etapa a treia* (după anul 2000) are în vedere formarea unui holding având ca centru de putere economică fabrica de zahăr. Până în anul 2000 va fi legiferat și cadrul legal de desfășurare a activității în cadrul holding-urilor.

SC Danubiana Roman SA are nevoie de un accentuat proces de re tehnologizare deoarece utilajele și instalațiile atât din fabrica de zahăr, cât și din fabrica de produse zaharoase sunt vechi.

Regimul investițiilor străine în România este protejat și stimulat printr-o serie de facilități (Ordonanța 31/1997). Acestea constau în:

- scutiri de taxe vamale pentru mașinile și instalațiile, echipamentele industriale etc care se importă în vederea derulării investiției;
- reducerea impozitului pe profit pe o perioadă de 5 ani;
- scutiri de TVA pentru echipamente, mașini, utilaje necesare modernizării producției.

Garanțiile și facilitățile legale acordate precum și forța de muncă calificată, suficientă și ieftină existentă în România sunt argumente în favoarea atragerii investitorilor străini.

Oportunitățile de re tehnologizare și efectele economice scontate de specialiștii societății au făcut obiectul unor atente analize și corelații cu efectele restructurărilor preconizate (prin care se va asigura necesarul de materie primă, se vor realiza substanțiale reduceri de cheltuieli materiale, de cheltuieli cu forța de muncă).

În urma procesului de restructurare fabrica de zahăr va putea prelucra în anul 2010, 400 mii tone de sfeclă de zahăr pe an (față de 179 mii tone în 1996), producția de zahăr va putea fi de 54 mii tone (față de 20,5 mii tone zahăr din sfecla prelucrată în 1996), când randamentul de prelucrare va putea fi de 13,5% (în loc de 11,406% în 1996).

Rata profitului va crește de la 9% la 22,5% în anul 2010 în sectorul zahăr și la 28% în cel al produselor zaharoase.

Deoarece societatea are datorii rezultate atât din credite nerambursate cât și din obligații către bugetul de stat este posibilă conversia acestor datorii în titluri de valoare ce vor fi acordate persoanelor juridice sau fizice care vor stinge o parte din datorii, devenind în acest fel acționari ai SC Danubiana Roman SA.

BIBLIOGRAFIE

1. Constantin M., Lagrange L. și colab – Marketingul în agricultură, Ed.Didactică și Pedagogică, București, 1995.
2. Costea M. și colab – Cererea și oferta de produse agricole și agroalimentare, IEA-INCE, București, 1994.
3. Costea M. – Piața zahărului și politici comerciale adecvate, IEA-INCE, București, 1996.
4. Gavrilescu Dinu – Economia agroalimentară. Delimitări, premise, anticipări. Ed.Expert, București 1996.
5. Kregel J., Watzner E., Grabher G. – Șocul pieței, Ed.Economică, București, 1995.
6. Lagrange L. – La commercialisation des produits agricoles et agroalimentaires, Ed.Lavoisier, Paris, 1988.
7. Malassis L. – Initiation à l'économie agroalimentaire, Hatier, Paris, 1992.
8. Mărgulescu D. și colab – Analiza economico-financiară a întreprinderii, Ed.Tribuna Economică, București, 1994.
9. Popescu-Bogdănești C. – Privatizarea – ciclu final; restructurarea post-privatizare, Ed.Tribuna Economică, București, 1997.
10. Stroia Al.și colab. – Biochimia și calitatea tehnologică a sfeclei de zahăr, Ed.Tehnică, București 1994.
11. Șerban P. – Analiza activității economico-financiare, Ed.Didactică și Pedagogică, București, 1995.
12. Tracy M. – Produsele alimentare și agricultura în economia de piață: Studiu introductiv în teoria practică și politica agrară APS – studii de politică agrară, 1993.
13. Zaman Gh., Brateș I. – Restructurarea societăților comerciale, Ed. Tribuna Economică, București, 1996.
14. xxx – Studiu privind structura pieței zahărului, program PHARE, Belgia, București, sept.1994.
15. xxx – Conjunctura economiei mondiale, IEM, București, 1996.
16. xxx – Despre intențiile guvernamentale în materie de privatizare, Tribuna Economică nr.16, 17, 18, 19, 20/1997.
17. xxx – Lucrările prezentate la Conferința industriei zahărului din țările central și est-europene, Budapesta, ian.1997.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 5-6-7/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE A INDUSTRIEI

**MODIFICĂRI STRUCTURALE ALE
INDUSTRIEI DE PRELUCRARE PRIMARĂ
ÎN PERSPECTIVA INTEGRĂRII ÎN U.E.**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Prof. dr. Corneliu Russu – Director, cercetător principal gr. I
drd. Dan Vasile – Director adjunct , cercetător principal gr. II
dr. Lucian Croitoru – Secretar științific, cercetător principal gr. I
Conf. dr. Viorica Răducanu – Șef sector, cercetător principal gr. I

COLECTIV DE AUTORI:

Prof. dr. Corneliu Russu
Conf. dr. Viorica Răducanu – coordonator program și temă
drd. Marius Bulearcă – cercetător principal gr. III
drd. Marina Bădileanu – cercetător principal gr. III
drd. Cristian Sima – cercetător principal gr. III
drd. Cornelia Neagu – cercetător științific
Cristiana Tudor-Soare – asistent cercetare

CUPRINS

INTRODUCERE	167
Capitolul 1 – PROBLEME ALE AJUSTĂRILOR STRUCTURALE DIN INDUSTRIILE DE PRELUCRARE PRIMARĂ	168
1.1. Obiectivele politicilor de ajustare structurală în industriile de prelucrare primară	168
1.2. Delimitări economice și tehnologice ale industriilor de prelucrare primară	169
1.3. Criterii și indicatori de evaluare a modificărilor structurale în industriile de prelucrare primară	183
Capitolul 2 – MODIFICĂRI STRUCTURALE ÎN INDUSTRII DE PRELUCRARE PRIMARĂ	188
2.1. Rafinarea țițeiului	188
2.1.1. Tendințe în U.E. și în alte țări în industria de rafinare	189
2.2. Industria siderurgică	207
2.3. Industria metalurgică a metalelor neferoase	221
2.4. Industria cimentului și a materialelor de construcții	249
2.5. Industrii de prelucrare primară a unor resurse regenerabile	262
2.6. Reciclarea deșeurilor și a materialelor refolosibile (MR)	288
2.7. Industria de producere a energiei electrice și termice	299
Capitolul 3 - CONSIDERAȚII PRIVIND INFLUENȚA MODIFICĂRILOR STRUCTURALE DIN INDUSTRIILE DE PRELUCRARE PRIMARĂ ASUPRA COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR INDUSTRIALE	314

INTRODUCERE

Procesul reformei economice și necesitatea respectării condițiilor de aderare a României la structurile economice ale UE impun restructurarea industriei în general, și a celei de prelucrare primară energo-intensivă și material-intensivă în special, și reprezintă cerințe stricte pentru asigurarea competitivității întregii economii naționale. Conștienți fiind de actualitatea și importanța deosebită a acestei problematice, obiectivul studiului realizat în acest an "Modificări structurale ale industriei de prelucrare primară în perspectiva integrării în Uniunea Europeană" ce face parte din programul de cercetare pe perioada 1996-1998 "Ajustări structurale în domeniul extractiv, energetic și de prelucrare primară în perspectiva integrării României în structurile economice ale UE." l-a constituit prezentarea unor posibilități de restructurare și accelerare a reformei în anumite domenii ale industriei de prelucrare primară care să răspundă condițiilor amintite mai sus.

În acest scop, în aria de studiu au fost incluse ramurile industriei de prelucrare primară care, în opinia noastră, dețin un loc important în procesul de restructurare al întregii economii, ținând seama de faptul că, de modul în care acestea pot asigura materiile prime și materialele de calitate necesare industriei prelucrătoare depinde, în mare măsură, competitivitatea întregului sector industrial. Ca atare, după o scurtă prezentare a obiectivelor specifice reformei economice și a criteriilor după care trebuie să se facă analizele economice (Capitolul 1), am abordat principalele probleme privind restructurarea și reforma în unele ramuri ale industriei de prelucrare primară, precum și a măsurilor care se impun, în opinia noastră, pentru eficientizarea activităților productive și creșterea competitivității produselor atât pe piața internă cât și pe cea externă (Capitolul 2). În capitolul final (Capitolul 3) care constituie de altfel, punctul de pornire al studiului din anul 1998 și, în același timp, finalul programului de cercetare, am încercat să identificăm influențele produse de aceste modificări structurale asupra nivelului de competitivitate al produselor din industria prelucrătoare.

Vastitatea domeniului abordat ca și dificultățile unei asemenea problematice în perioada actuală de reformă pe care o parcurge România fac ca studiul să necesite o permanentă actualizare a informațiilor și analizelor. Dat fiind faptul că lucrarea a fost finalizată în luna septembrie, unele evoluții ulterioare nu au putut fi surprinse și vor face obiectul cercetărilor viitoare. Ținem, de asemenea, să menționăm că unele dintre rezultatele cercetărilor noastre au fost luate în considerare de factori de decizie, cum sunt cele privind ramurile industriei metalurgiei metalelor neferoase, producerii energiei electrice și reciclarea deșeurilor și materialelor refozabile.

Capitolul 1 – PROBLEME ALE AJUSTĂRILOR STRUCTURALE DIN INDUSTRIILE DE PRELUCRARE PRIMARĂ

Politicile de ajustare structurală a industriilor de prelucrare primară, în procesul reformei economice din România, trebuie stabilite ținând seama de câteva dezechilibre și disfuncții majore și anume:

- *Disproporțiile existente între baza energetică și de materii prime*, pe de o parte, și capacitățile *industriilor prelucrătoare*, pe de altă parte, ceea ce a făcut ca economia românească să rămână dependentă de importul de producție, a cărui pondere în anul 1995 a fost de 59,7%, în principal de importurile de resurse energetice (22,3% în 1995), ceea ce a avut un amplu impact negativ asupra balanței de plăți;
- *Lipsa mecanismelor pieței interne, în special ale pieței energiei și ale celei a materiilor prime*, ceea ce a determinat funcționarea economiei în condițiile unor prețuri impuse și controlate de stat;
- *Lipsa unui cadru normativ și legislativ adecvat* (legea contractelor, legea energiei, legea minelor etc.) și indisciplina financiară ceea ce a avut repercusiuni negative asupra întregului sistem economic, afectat de un blocaj financiar fără precedent;
- *Neimplicarea sistemului bancar românesc în acțiunile de reorganizare, re tehnologizare și privatizare a marilor întreprinderi*, în special a celor care asigură principalele materii prime pentru industria prelucrătoare, cum ar fi metalurgia și rafinarea țițeiului.

1.1. Obiectivele politicilor de ajustare structurală în industriile de prelucrare primară

În concepția Institutului de Economie a Industriei, obiectivul strategic al politicii industriale în România¹ este acela de a asigura competitivitatea înaltă a produselor industriale pe piețele internaționale prin sporirea capacității industriei de a se adapta rapid la evoluția pieței europene și mondiale și la situațiile de conjunctură politică și economică internațională, precum și de a contribui la realizarea unor creșteri economice stabile și de durată.

Derivate din acest obiectiv general al întregii politici industriale din țara noastră, *obiectivele politicilor de ajustare structurală în industriile de prelucrare primară sunt:*

¹ Vezi, în acest sens, – *Politica industrială, Academia Română, INCE, Institutul de Economie a Industriei, CIDE, București, 1995.*

- Asigurarea prin modernizări și re tehnologizări adecvate a eficienței consumurilor materiale și energetice, precum și introducerea unui regim strict de economisire a materiilor prime, materialelor și energiei în vederea exploatarei raționale, prudente, a potențialului național de resurse naturale.
- Alinierea progresivă a prețurilor interne ale materiilor prime și energiei la cele ale pieței mondiale, ceea ce presupune asigurarea transparenței depline în stabilirea acestor prețuri, precum și crearea pieței interne a bunurilor respective, astfel încât consumatorii să poată identifica producătorii și furnizorii cei mai competitivi.
- Creșterea eficienței activităților desfășurate de agenții economici din aceste industrii, astfel încât unitățile rentabile să-și continue activitatea iar cele care nu vor reuși să se rentabilizeze să fie închise, ceea ce va permite reducerea până la eliminare a subvențiilor acordate industriilor respective.
- Privatizarea unor activități din sectoarele de producție, transport și distribuție a energiei și gazelor, crearea și consolidarea piețelor concurențiale în aceste sectoare, ceea ce va avea efecte benefice asupra calității și tarifelor serviciilor.
- Reducerea potențialului poluant al acestor industrii până la limitele impuse de standardele U.E., prin internalizarea "costurilor de depoluare".

Industria României este considerată, în general, ca material-intensivă și energointensivă, cele mai mari consumuri înregistrându-se în subramurile de prelucrare primară. De asemenea, calitatea produselor acestor ramuri influențează în mod direct competitivitatea produselor industriale prelucrate, mai ales a celor destinate exportului.

1.2. Delimitări economice și tehnologice ale industriilor de prelucrare primară

Extracția și prepararea resurselor minerale, culegerea fructelor, vânătoarea, pescuitul, agricultura, silvicultura, creșterea animalelor și captarea apelor, vântului și razelor solare sunt activități productive care transformă resursele naturale în materii prime sau direct în energie. Teoretic, o materie primă reprezintă prima formă sub care se prezintă rezultatele activităților productive umane efectuate asupra unei resurse naturale. Practic, se numește materie primă *prima formă sub care se regăsește un produs rezultat din exploatarea unei resurse naturale, care este destinat transformărilor din industriile de prelucrare primară pentru a deveni produse de bază necesare*

*prelucrărilor ulterioare*¹. Materiile prime și energia formează, totodată, obiect al comerțului internațional, deoarece, cu excepția combustibililor, resursele naturale nu sunt comercializate ca atare pe piața mondială.

În Charta de la Havana elaborată în anul 1948, s-a pus problema asigurării cererii pieții mondiale cu materii prime. ONU a considerat că materiile prime sunt produse de bază, definindu-le drept "produsele agriculturii, pădurii și pescuitului, ca și toate mineralele care sunt produse atât sub formă naturală, cât și cele care necesită transformări importante pentru a fi vândute pe piața internațională". Termenul englez care corespunde acestei definiții este "*primary commodity – mărfuri primare*". Această definiție este destul de vagă și nu oferă răspuns la întrebările: care este punctul pe filierele de transformare succesivă a materiei la care se obține un produs de bază?; ce reprezintă un produs de bază? de unde începe "statutul" de produs prelucrat?

Răspunsul la aceste întrebări se poate da urmărind ciclul productiv (Fig.1.1.) pe filierele tehnologice de obținere a produselor de bază sau *relațiile* care se stabilesc în cadrul schimbului de mărfuri între furnizor și client.

Urmărind ciclul productiv se observă că la origine resursele naturale sunt formate din bogățiile solului, biomasa virgină și tufărișul, precum și bogățiile subsolului. Acestea sunt supuse activităților productive primare (agricultură, silvicultură, creșterea animalelor, pescuitul, vânătoarea, culegerea fructelor și industria extractivă), pentru a fi transformate în materii prime, care rareori sunt utilizate ca atare pentru satisfacerea nevoilor umane finale; acestea sunt produsele agricole pentru autoconsum sau cele care sunt vândute ca atare, pe piață. Odată obținute, aceste materii prime intră într-un întreg proces productiv de transformare care cuprinde mai multe etape. Pentru materiile prime care au ca scop final consumul ca hrană, transformările au loc în cadrul industriei agro-alimentare. Pentru materiile prime de origine minerală, între extracție și manufacturare se interpune o fază importantă de prelucrare primară, în care au loc transformări chimice și metalurgice care reclamă un consum ridicat de energie necesar obținerii materialelor de bază. La rândul lor, aceste materiale permit desfășurarea în continuare a activităților economice din industria prelucrătoare, în scopul obținerii bunurilor necesare societății cum ar fi produsele industriale, construcțiile și infrastructura, energia etc.

Ciclul productiv se încheie cu eliminarea deșeurilor rezultate atât din consumul productiv, cât și din cel al populației. Aceste deșeuri pot fi reciclate și revin în diferitele faze de prelucrare, sau pot fi depozitate pentru a reintra în circuitul ecosistemelor naturale.

Într-o abordare economică, filierele tehnologice ale ciclului productiv, de la resursele naturale la nevoile societății, reprezentate schematic în Fig.1.2., se prezintă astfel:

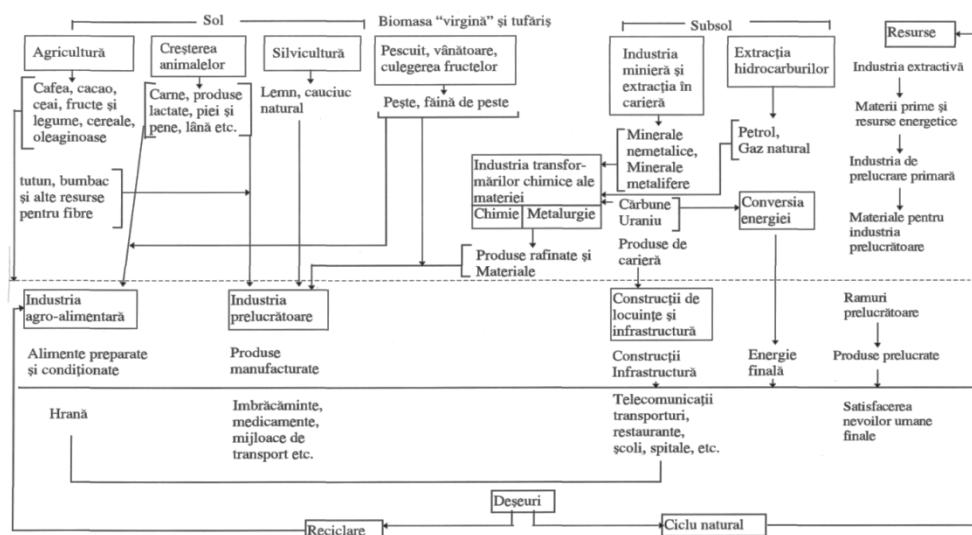
¹ Pierre-Noel Giraud – "*Geopolitique de l'energie et des matieres premieres*", Institut de Recherches Internationales – Universite Dauphine, Paris, 1989, p.2.

- În prima fază, care reprezintă *sectorul primar*, procesul productiv se caracterizează prin reducerea progresivă a diferențelor datorate originii resurselor naturale, pe măsură ce, prin prelucrare primară, se transformă în mărfuri primare (primary commodity), care sunt mai restrânse ca număr iar concurența pe piață nu este puternică;
- În faza a doua, care reprezintă *sectorul secundar și terțiar*, procesul productiv se caracterizează prin diferențierea marcantă a bunurilor economice care penetrează și sunt comercializate pe piață în forme concurențiale din ce în ce mai complexe.

De remarcat este faptul că, delimitările dintre sectorul primar, pe de o parte, și cele secundar și terțiar, pe de altă parte nu sunt fixe, produsele rezultate din prelucrarea primară în cantități tot mai mari devenind produse de bază și având o pondere ridicată în producția industrială. Produsele de bază sunt rezultatul activităților productive din ceea ce numim sectorul primar, cel care asigură condițiile materiale necesare desfășurării proceselor productive din sectorul secundar și chiar terțiar.

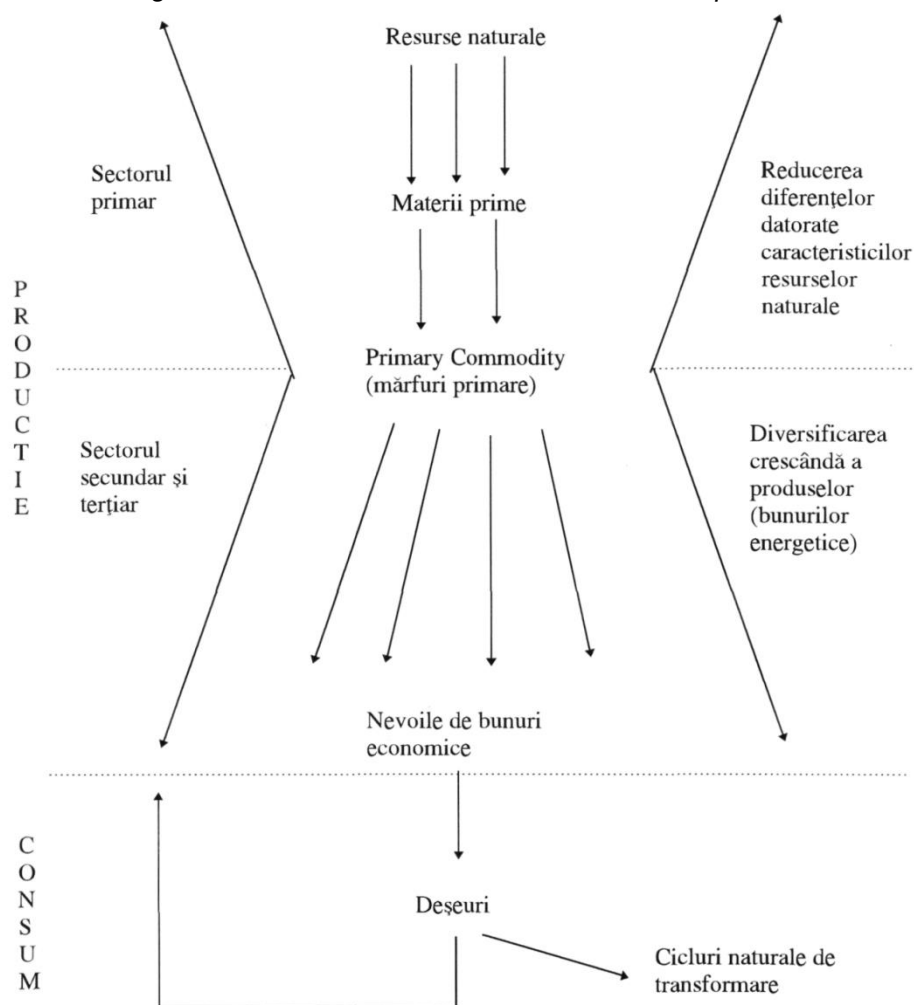
Pentru realizarea obiectivelor acestui studiu se impune gruparea industriilor (ramurilor industriale) în cele încadrate în sectorul de prelucrare primară producătoare de materii prime și materiale și cele de prelucrare secundară, deci potrivit locului pe care îl ocupă în cadrul procesului de prelucrare (conform codului NACE adoptat de UE), și în funcție de relațiile existente între producțiile acestora.

Fig. 1.1. Reprezentarea ciclului productiv



Sursa: Pierre Noel Giraud – *Geopolitique de l'Energie et des matieres premieres*, Institut de recherches Internationales, Universite Dauphine, Paris, 1989, p.17.

Fig.1.2. Filierele tehnico-economice ale ciclului productiv



Sursa: Pierre Noel Giraud – *Geopolitique de l'Energie et des matieres premieres*, Institut de recherches Internationales, Universite Dauphine, Paris, 1989, p.18.

În funcție de locul pe care îl ocupă în cadrul procesului de prelucrare, industriile au fost grupate astfel:

a. *Industrii extractive* – cele care au ca obiect de activitate extracția și prepararea resurselor minerale (energetice și neenergetice) ca și obținerea resurselor de origine vegetală și animalieră. Aceste industrii sunt:

- extracția și prepararea cărbunilor;

- extracția petrolului și gazelor naturale;
- extracția și prepararea minereurilor metalifere;
- alte activități extractive (extracția sării și a substanțelor minerale nemetalifere);
- tăierea și transportul lemnului;
- obținerea și prelucrarea principalelor plante textile în vederea utilizării lor ca materii prime pentru industrie (în, cânepă și bumbac pentru fibre);
- obținerea și prelucrarea principalelor resurse de origine animalieră (lână pentru fibre și piei crude).

b. *Industrii de prelucrare primară* (intermediare) – cele care au ca obiect de activitate prelucrarea resurselor extrase în scopul obținerii materiilor prime și a materialelor necesare industriei prelucrătoare, și anume:

- prelucrarea țițeiului (Fig.1.3.), cocsificarea cărbunilor și tratarea combustibililor nucleari;
- metalurgia feroasă de primă prelucrare (Fig.1.4.);
- metalurgia neferoasă (Fig.1.5. și 1.6.);
- industria cimentului și a materialelor de construcții (Fig.1.7.);
- prelucrarea lemnului, exclusiv mobilă (Fig.1.8.);
- obținerea semicelulozei, celulozei și a materiilor prime necesare producerii hârtiei;
- producerea și distribuția energiei electrice și termice;
- prelucrarea primară a inului, bumbacului, lânii și cânepii în vederea obținerii fibrelor, firelor și țesăturilor (Fig.1.9.);
- prelucrarea primară a pieilor și blănurilor pentru a deveni materii prime în industria confecțiilor, încălțămintei și marochinăriei (Fig.1.10.);
- recuperarea materialelor re folosibile și a deșeurilor.

c. *Industrii prelucrătoare, consumatoare de materii prime, materiale și energie:*

- metalurgia feroasă (laminare și trefilare superioară);
- industria chimică (a cauciucului și a fibrelor sintetice și artificiale);
- alimentară, băuturi și tutun;
- textilă și produse textile (inclusiv confecții din textile, blănuri și piei);
- construcții metalice și produse din metal;
- mașini și echipamente;
- mijloace ale tehnicii de calcul și de birou;
- mașini și aparate electrice;

Fig. 1.3. Fluxul tehnologic de prelucrare a țițeiului

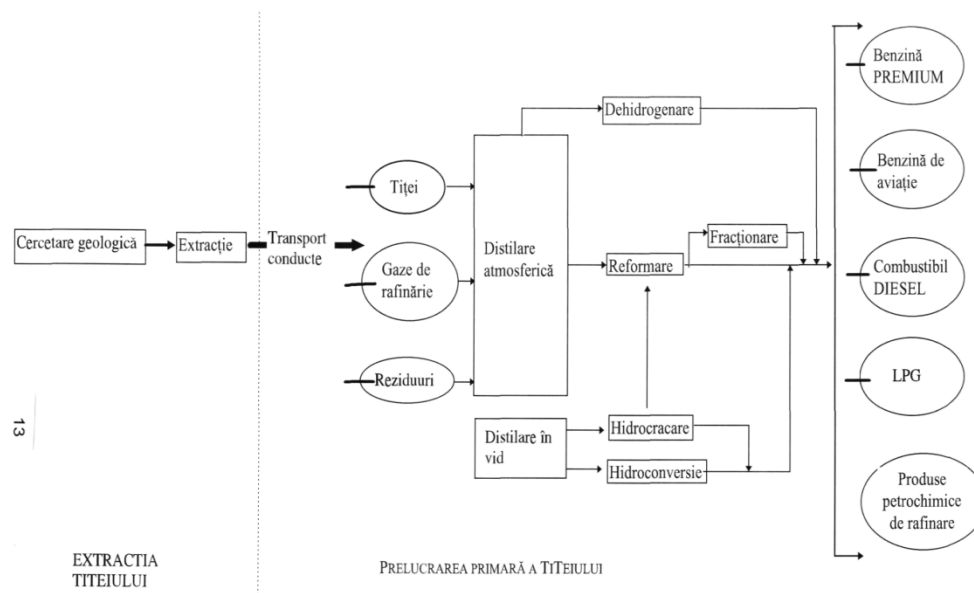


Fig. 1.4. Fluxul tehnologic de obținere a materialelor feroase

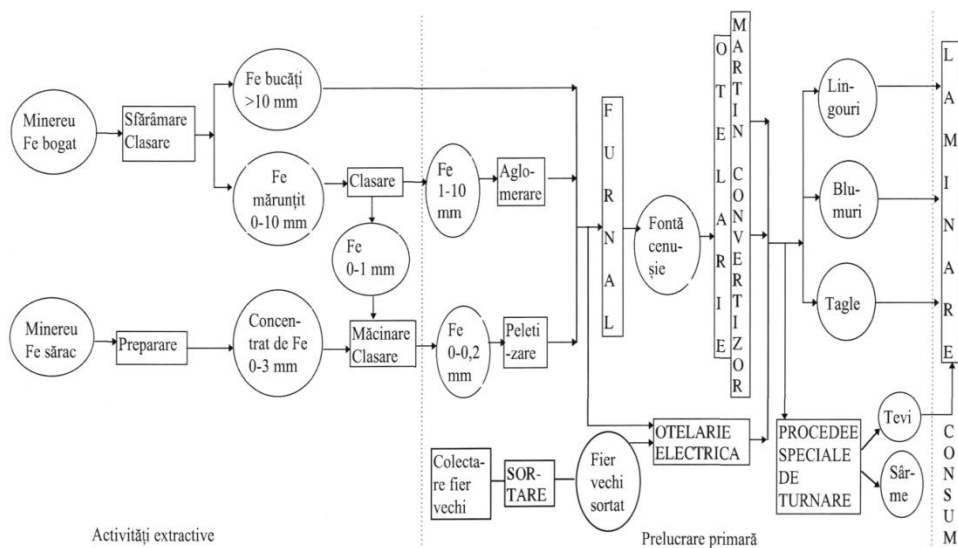


Fig.1.5. Fluxul tehnologic de obținere a cuprului și a materialelor din cupru

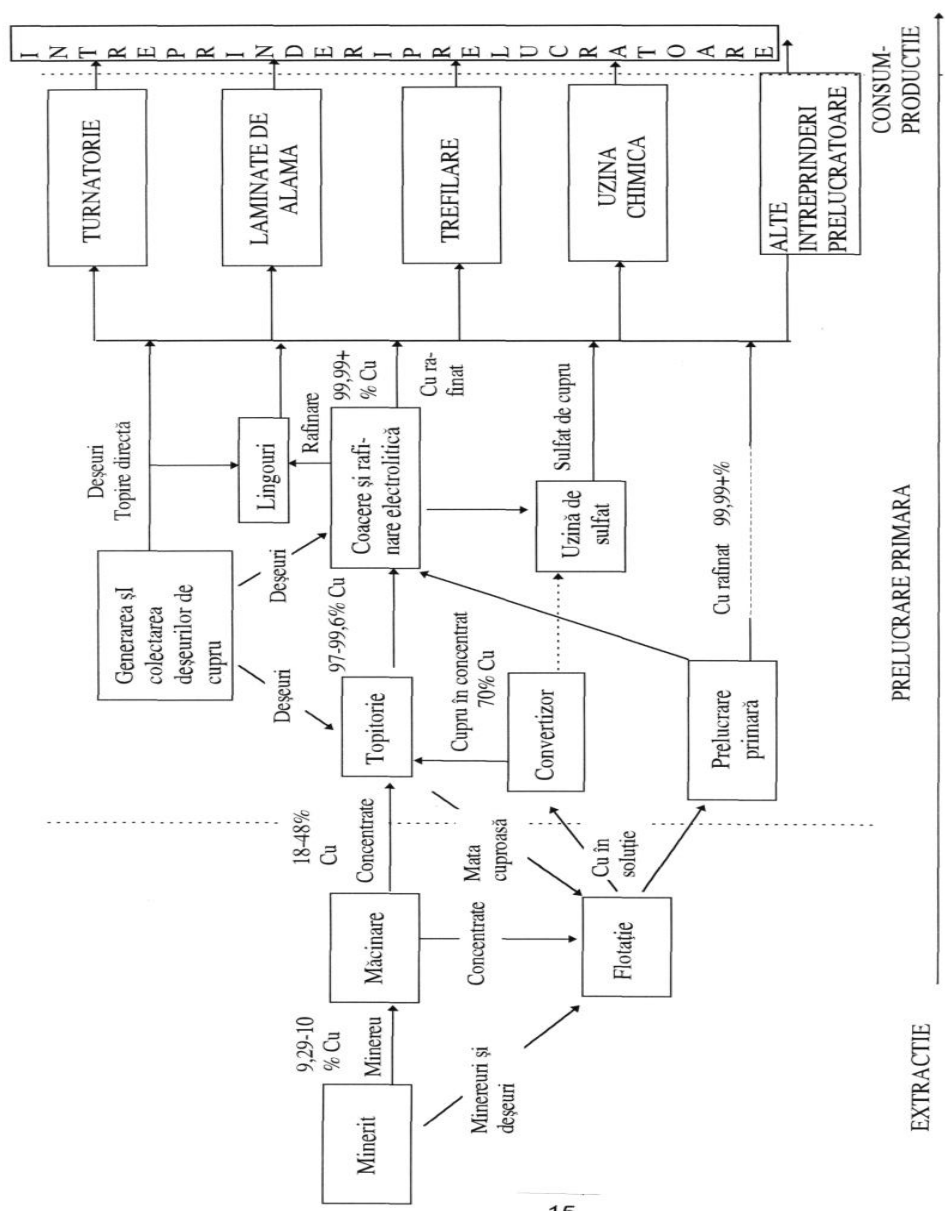


Fig. 1.6. Fluxul tehnologic de obținere a aluminiului și a materialelor din aluminiu

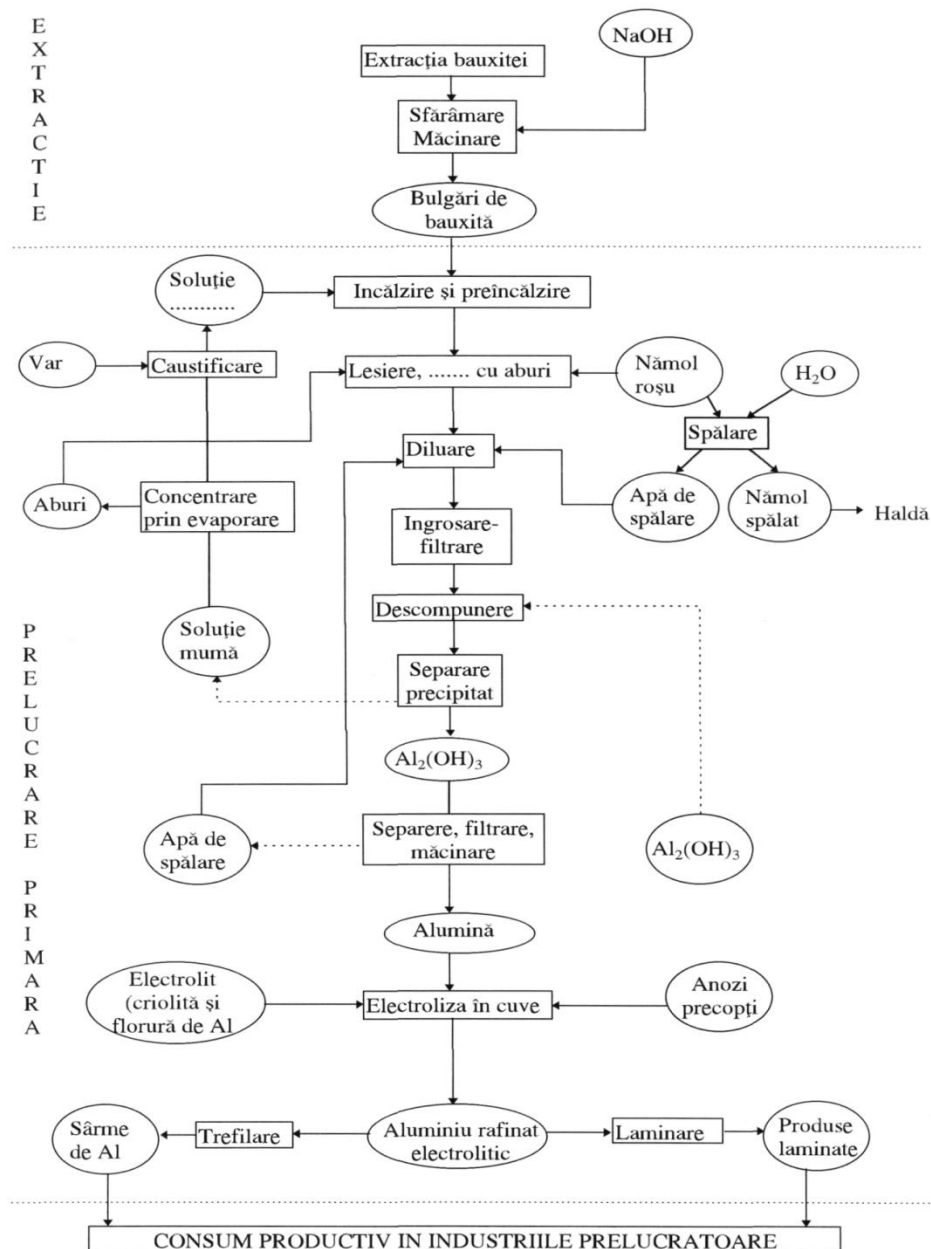


Fig.1.7. Fluxul tehnologic de obținere a cimentului prin procedeul uscat și a produselor din ciment

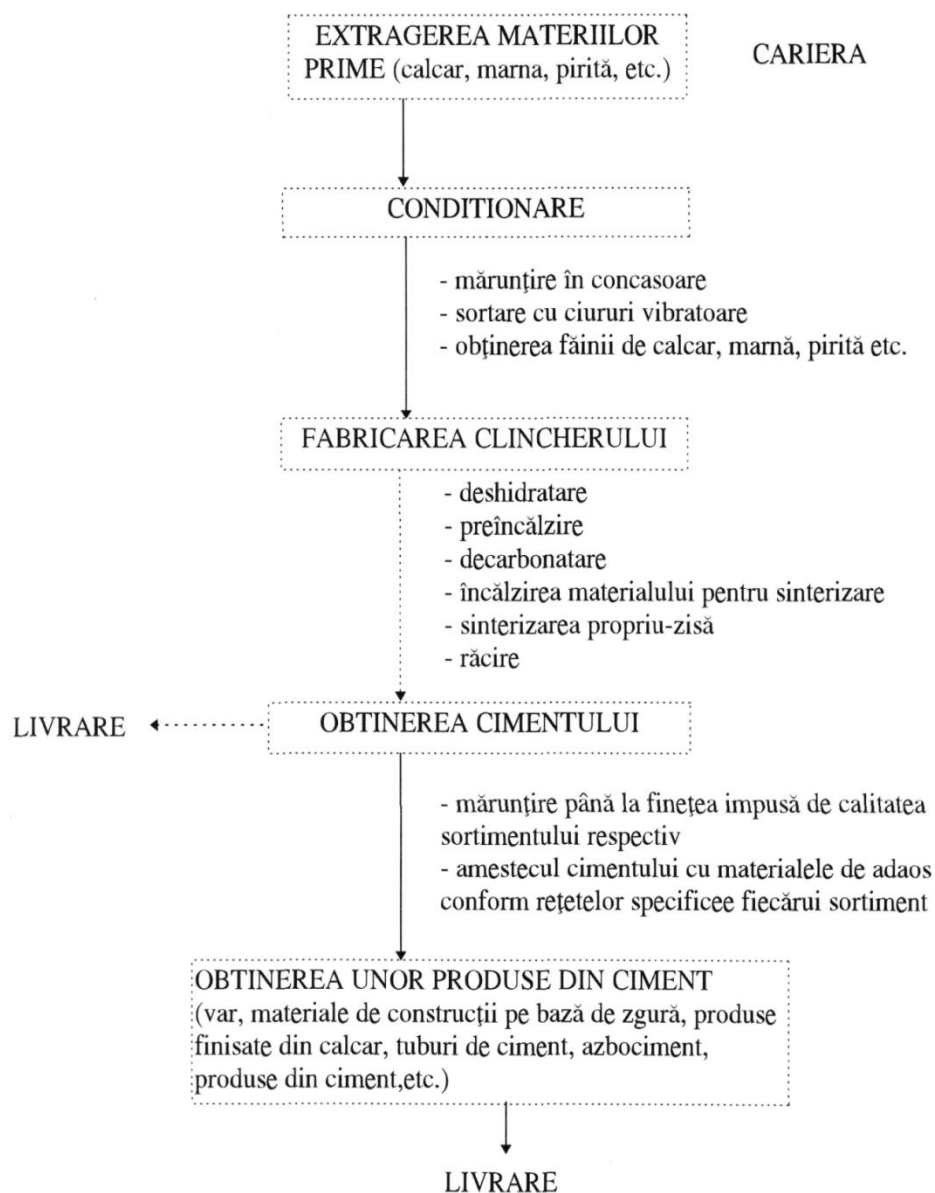


Fig. 1.8. Fluxul tehnologic de prelucrare a masei lemnoase

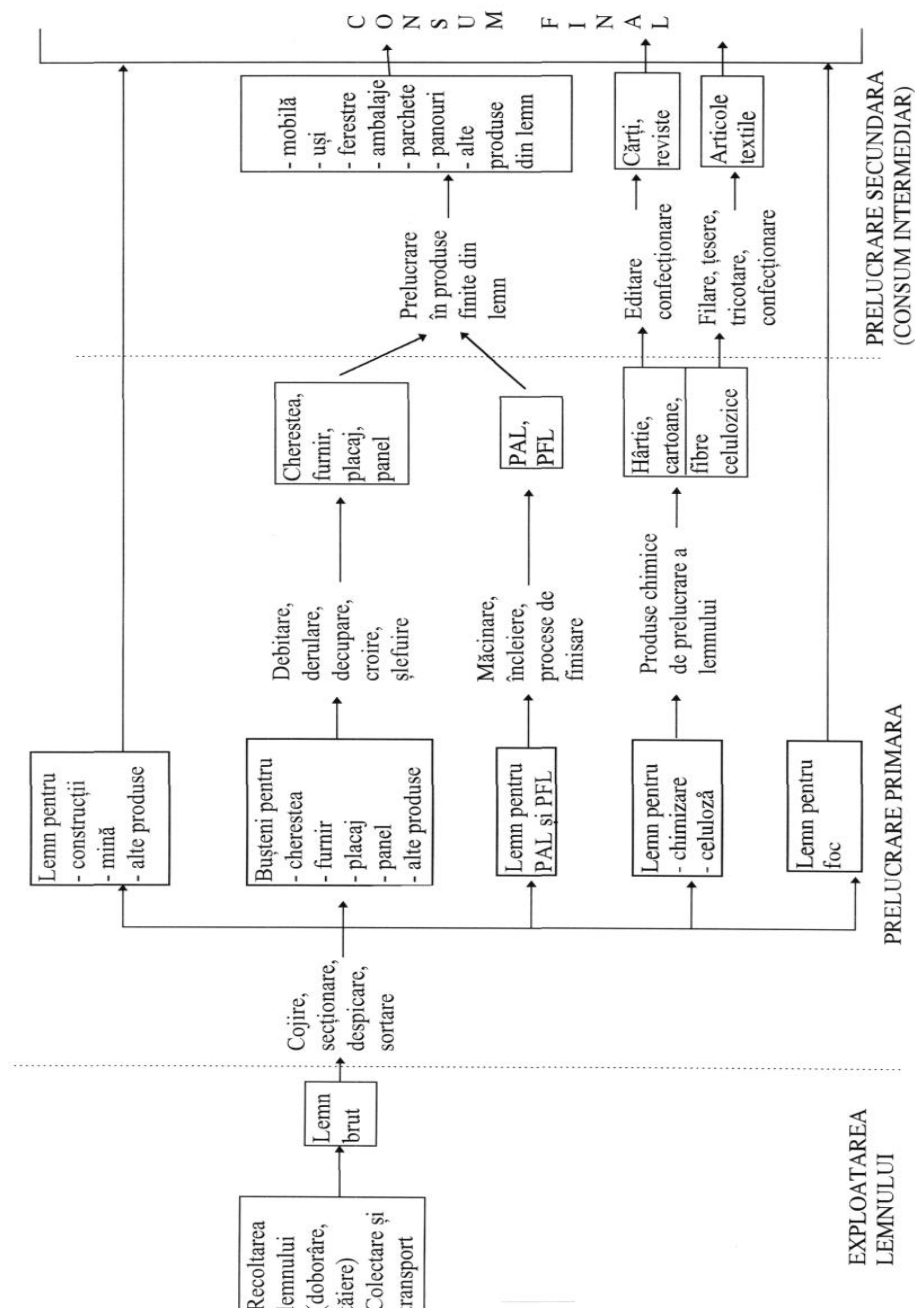


Fig. 1.9. Fluxul tehnologic de prelucrare a resurselor regenerabile textile

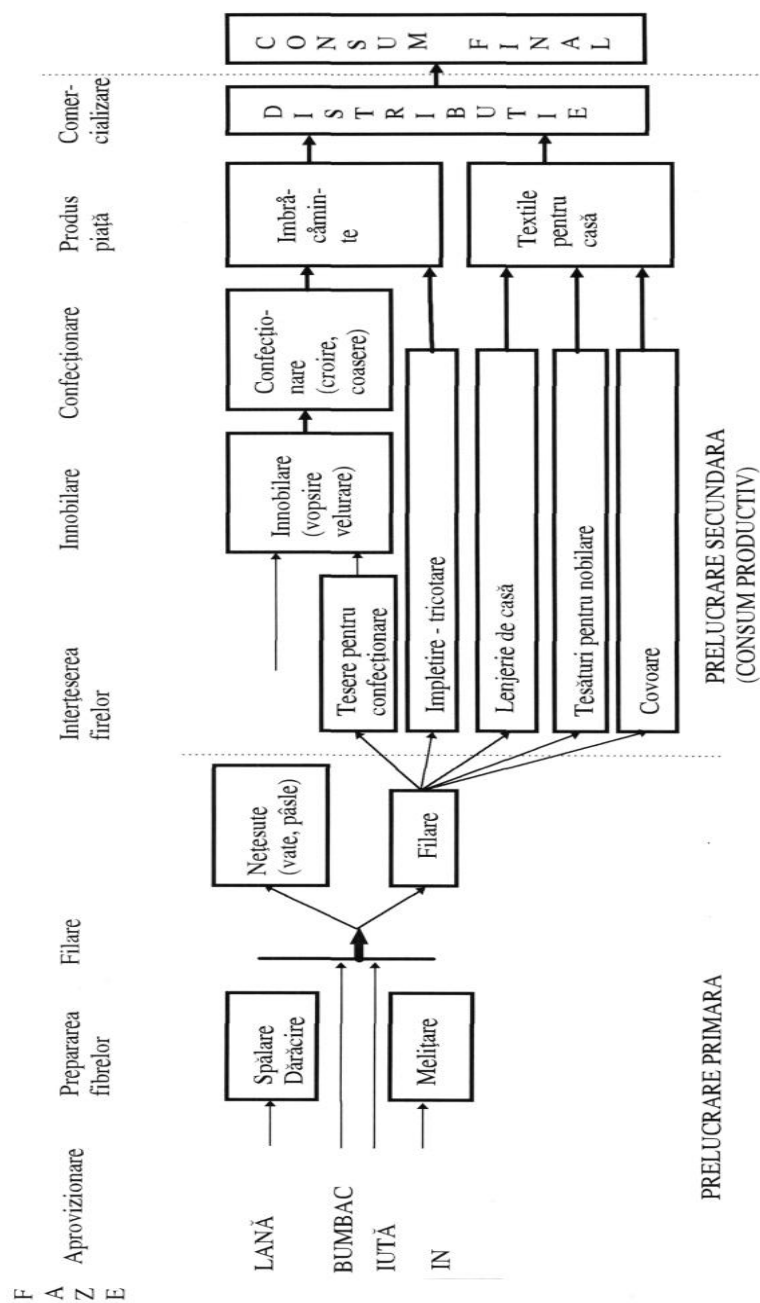
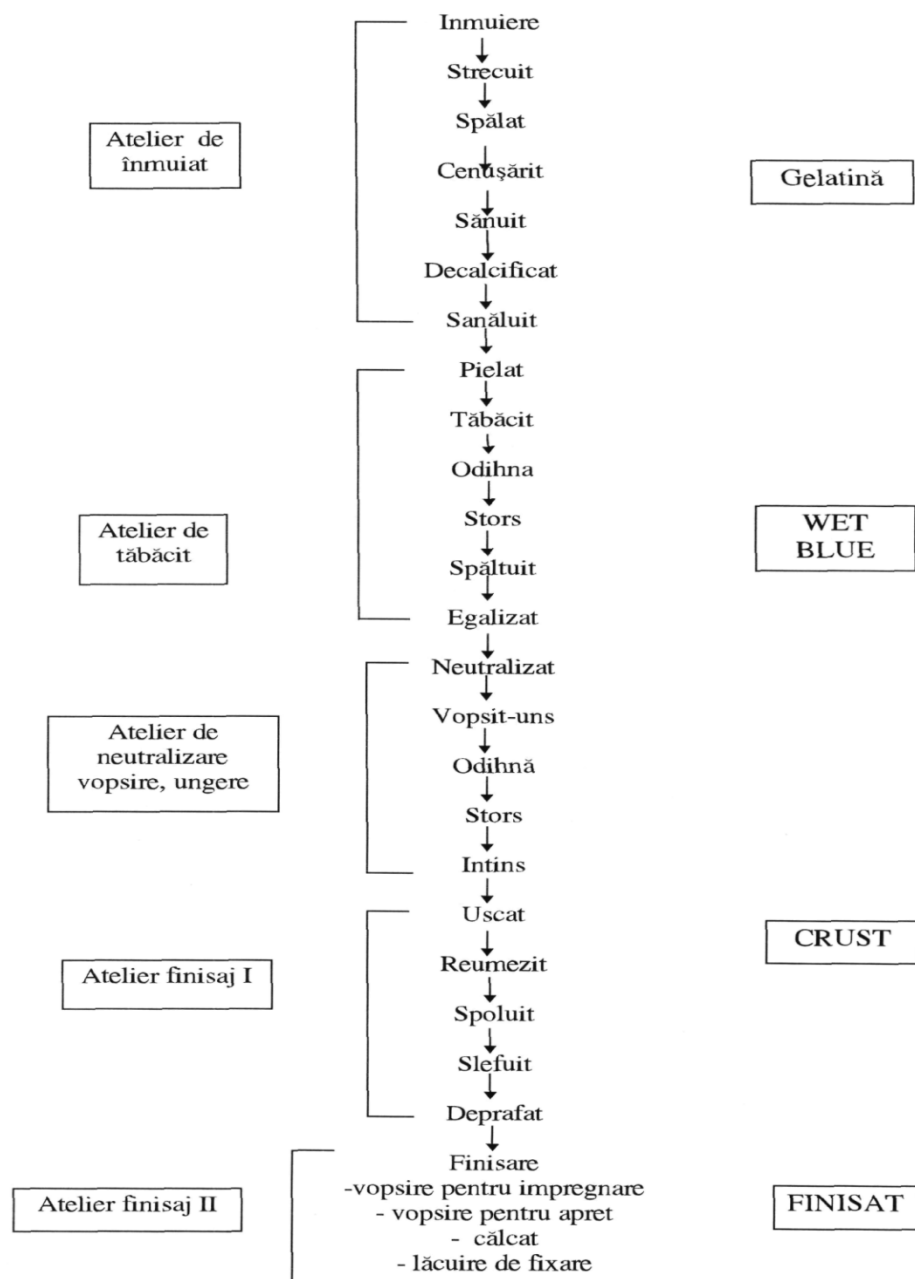


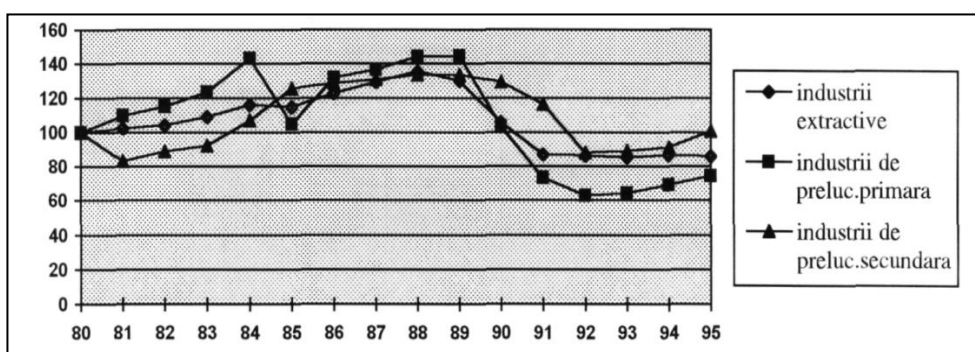
Fig.1.10. Fluxul tehnologic de prelucrare primară a pieilor și blănurilor



- echipamente, aparate de radio, televiziune și comunicații;
- aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și ceasornicărie;
- mijloace de transport;
- mobilier și alte activități neclasificate.

Producția industrială a celor trei grupe (Fig.1.11.) a evoluat în țara noastră oarecum asemănător; totuși, există anumite deosebiri în ceea ce privește ritmul mediu anual de creștere mai ales după anul 1990, când în principalele ramuri ale industriei de prelucrare primară s-au înregistrat cele mai mari reduceri ale producției, închideri de capacități, șomaj etc.

Fig. 1.11. Evoluția producției industriale, în perioada 1980-1995 (în preturi constante 1981) pe cele trei grupe de industrii



Principala problemă care se pune este evidențierea legăturilor existente între evoluțiile producțiilor celor trei grupe de industrii, precum și a gradului de dependență a producției industriale dintr-o ramură față de alta. În acest scop s-a apelat la coeficientul de corelație (Tabelul 1.1.) pentru a aprecia intensitatea legăturilor între cele trei grupe de ramuri ale industriei.

Tabelul 1.1. Gradul de dependență a producției industriale dintr-o grupă de industrii față de cealaltă grupă

Variabilele considerate		Coeficient de corelație
Rezultative (y)	Factoriale (x)	
C. Producția ramurilor de prelucrare secundară consumatoare de materii prime și energie	A. Producția ramurilor extractive	0,811446
B. Producția ramurilor de prelucrare primară	A. Producția ramurilor extractive	0,99881
C. Producția ramurilor de prelucrare secundară, consumatoare de materii prime, materiale și energie	B. Producția ramurilor de prelucrare primară	0,97357

Sursa: Prelucrări după datele din Anuarul Statistic al României, CNS, București, 1986, 1990, 1996.

Rezultatele obținute indică o legătură foarte strânsă între producția industriilor extractive și a celor de prelucrare primară, deși România importă o bună parte din energia și mineralele necesare proceselor sale productive. Se remarcă, de asemenea, dependența mai slabă a industriilor consumatoare de materii prime, materiale și energie de cele extractive, mai ales după anul 1993, odată cu apariția primelor semne ale liberalizării prețurilor. Această politică a făcut ca marii consumatori, pentru a face față cerințelor calitative și competitive impuse de piața mondială, să-și procure materiile prime și materialele necesare nu numai de la producătorii interni, ci, mai ales, prin import.

Făcând o analiză a evoluției ritmurilor de creștere a producției industriale pe cele trei grupe de ramuri (Tabelul 1.2.), se remarcă:

- ritmurile de creștere medie anuală ale ramurilor consumatoare de materii prime, materiale și energie (C) au fost, în toată perioada analizată, superioare celor din celelalte două grupe de ramuri, cu excepția anului 1989, când creșterea producției ramurilor industriale de prelucrare primară (B) a depășit sporul producției ramurilor de prelucrare secundară (C);
- ritmurile de creștere a producției industriale ale ramurilor de prelucrare secundară, consumatoare de materii prime, materiale și energie, după declinul producției din perioada 1990 – sem.I. 1993, se mențin la un nivel aproximativ constant;
- ritmurile de creștere a ramurilor de prelucrare primară au fost, în toată perioada analizată, inferioare celor din industria extractivă începând cu anul 1990, când, datorită cheltuielilor de producție mari și a reducerii progresive a subvențiilor acordate, producția industrială din aceste ramuri a avut o dinamică mult mai redusă.

Tabelul 1.2. Coeficienții de devansare a indicilor de creștere a producției industriale între cele trei grupe de industrii (1980=1,000)

Coeficientul de devansare (K)	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
$K_1=B/A$	1,113	0,976	0,842	0,729	0,755	0,799	0,865
$K_2=C/A$	1,025	1,220	1,335	1,021	1,046	1,052	1,167
$K_3=C/B$	0,921	1,249	1,584	1,401	1,386	1,316	1,349

Sursa: Prelucrări după datele din Anuarul Statistic al României, CNS, București, 1986, 1990, 1996.

Din cele prezentate rezultă că evoluția producției industriei extractive nu trebuie analizată separat, în sine, ci în strânsă legătură cu evoluția industriei de prelucrare primară în care se regăsesc efectele economice ale primei grupe de ramuri. România exportă direct, în foarte mică măsură produse ale industriei extractive (1,17% din totalul exporturilor, din care 29,0% în cadrul U.E.) și numai anumite sortimente de substanțe minerale neferoase, producția

industriilor extractive fiind dirijată prioritar către industriile de prelucrare primară. De altfel, în multe țări activitățile de extracție și prelucrare primară sunt incluse în cadrul unor companii care au ca obiect activități diferite, începând cu cercetarea geologică și până la obținerea produselor petroliere, laminatelor etc.

1.3. Criterii și indicatori de evaluare a modificărilor structurale în industriile de prelucrare primară

Așa cum am subliniat anterior, industriile de prelucrare primară se caracterizează, în general, prin materialintensivitate și energointensivitate, ca și prin capacități mari de producție, care, în cele mai multe cazuri, depășesc de 2-4 ori cererea internă. Ca atare, problemele care se pun, în aceste ramuri vizează, în principal, două aspecte:

- restructurarea și modernizarea capacităților de producție prin menținerea în funcțiune numai a celor care să acopere cererea internă cu materii prime și materiale și, în același timp, să ofere pieței mondiale produse care să corespundă cerințelor calitative ale acesteia;
- reducerea consumurilor materiale și, îndeosebi, a celor energetice (dacă se ține seama de faptul că în anul 1995 metalurgia reprezenta 21,4% în consumul energetic al industriei iar prelucrarea țițeiului cocsificarea cărbunilor și tratarea combustibililor nucleari 9,3%), cu efecte favorabile asupra eficienței energetice a industriei și, implicit, asupra rentabilității unităților economice din industriile respective.

Pentru realizarea obiectivelor generale ale reformei economice, ca și a celor specifice industriei, principalele criterii în raport cu care trebuie să se producă modificările structurale din industriile de prelucrare primară și să se evidențieze aceste modificări sunt:

1. Criteriul tehnologic, aceste industrii dispunând în majoritate, de capacități mari de producție, iar dotările tehnice având, în general, o vechime de peste 15-25 ani. Raportarea la acest criteriu trebuie făcută diferențiat pentru industriile analizate. Astfel, în rafinarea țițeiului problemele privesc nu atât tehnologiile utilizate, cât randamentele echipamentelor și utilajelor, în timp ce în metalurgia neferoasă modificările structurale trebuie să vizeze, în principal, tehnologiile de rafinare sau electroliză, iar la obținerea cimentului, importanți sunt combustibilii, randamentul de utilizare și prețul acestora. Ca atare, indicatorii care, în opinia noastră, au un grad mai mare de generalitate și relevanță pentru toate industriile de prelucrare primară sunt:

- gradul de utilizare a capacităților de producție;
- gradul de penetrare a tehnologiilor noi și performante;
- raportul între randamentul utilajelor tehnologice din România comparativ cu cele utilizate în alte țări, în special în cele din UE;

- nivelul consumurilor materiale pe unitatea de produs, comparativ cu cele realizate în alte țări; consumul specific de materii prime și materiale, ca și calitatea acestora este un indicator deosebit de important de care depinde eficiența economică a activităților de prelucrare primară, calitatea și competitivitatea produselor industriei de prelucrare secundară.

În cadrul criteriului tehnologic, trebuie inclusă, de la caz la caz, și *substituibilitatea* materiilor prime și materialelor, noțiune care a apărut odată cu era industrială, deoarece, așa cum se subliniază în literatura de specialitate¹, produsul industrial este cumpărat, pentru calitățile pe care le are și funcțiile pe care le îndeplinește. De exemplu, oțelul este cumpărat nu pentru că are o anumită compoziție, ci pentru că posedă anumite calități mecanice, electrice, termice, magnetice, rezistență la coroziune etc. Dar, oțelul este susceptibil de a fi înlocuit, la un moment dat, de un alt produs pe baza unui compromis între costuri și calitățile intrinseci ale noului material ce poate fi un aliaj de aluminiu, un compozit organic etc. Tehnic, toate materiile prime și materialele sunt substituibile (cu excepția metalelor utilizate în tehnica de vârf sau a anumitor materii prime agricole apreciate pentru calitățile lor organoleptice), limita de substituibilitate fiind dată de raportul între costurile de producție ale vechiului material și prețul de achiziționare ale celui nou, în condițiile în care calitățile și întrebuințările celor două sunt aproximativ aceleași sau similare.

2. Criteriul energetic, relevant îndeosebi pentru industria de prelucrare primară a produselor miniere, țițeiului și gazelor naturale. Acest criteriu este relevant atât pentru orientarea modificărilor structurale din aceste domenii cât, mai ales, pentru reforma economică în general, unul dintre obiectivele acestora reprezentându-l reducerea intensității energetice a României, care înregistrează unul dintre nivelurile cele mai ridicate din Europa (Tabelul 1.3.).

Tabelul 1.3. Consumul energetic și intensitatea energetică realizate de România comparativ cu alte țări dezvoltate

	Consumul energetic kg cc/locuitor	Intensitatea energetică tec/1000\$
Total mondial,din care:	1876	0,437
România	2571	1,657*
Austria	4104	0,167
Belgia	6861	0,299
Republica Cehă	4957	1,549
Franța	5140	0,220
Germania	5466	0,214

¹ Vezi în acest caz, Pierre-Noel Giraud, op.cit.p.23; Erhein Kula "Economics of Natural Resources", the Environment and Policies, Chapraan & Hali Edition, London, 1996, p. 144-176.

	Consumul energetic kg cc/locuitor	Intensitatea energetică tec/1000\$
Italia	3948	0,205
Regatul Unit al Marii Britanii	5354	0,291
S.U.A.	11390	0,441
Canada	11668	0,573
Japonia	4972	0,144

Notă: * – România în anul 1995

Sursa: Calculat pe baza datelor din *The World Bank Atlas, WB, 1996, și Energy Statistics Yearbook, New York, 1996.*

Astfel, deși România înregistrează o intensitate energetică ridicată, consumul energetic pe locuitor este cu mult sub nivelul celui realizat de țări dezvoltate din punct de vedere economic. Mai mult, consumul energetic pe locuitor al României este mai mic decât cel al Republicii Cehe, țară aflată în tranziție.

Creșterea eficienței energetice și a eficienței economice constituie, în opinia noastră, un obiectiv strategic pentru metalurgie, prelucrarea țițeiului, cocsificarea cărbunilor și tratarea combustibililor nucleari, industriile materialelor de construcții, prelucrarea lemnului, celuloză și semiceluloză.

La obținerea unui produs, fie de prelucrare primară fie de prelucrare secundară, se consumă energie atât în mod direct, în procesul de fabricație propriu-zis, cât și indirect, în procesele anterioare de fabricație. La procesele din amonte, energia se consumă pentru: obținerea purtătorilor primari de energie și conversia lor în energie electrică și termică; transportul produselor miniere sau al materiilor prime; fabricarea echipamentelor și instalațiilor necesare procesului de producție realizat. De aceea, considerăm că indicatorii relevanți pentru domeniile analizate, caracterizate ca energointensive, sunt:

- consumul specific de energie, combustibil, apă, abur etc;
- consumul cumulat de resurse energetice, pe tipuri de resurse și pe total produs;
- energia netă, indicator de maximă relevanță pentru activitățile de rafinare a țițeiului, cocsificare a cărbunilor și producerea energiei electrice și termice.

Acești indicatori permit evidențierea limitei de eficiență energetică în exploatarea resurselor energetice utilizate drept combustibil sau ca materie primă.

3. Criteriul ecologic, dat fiind faptul că industriile de prelucrare primară au un potențial poluant ridicat. Una dintre condițiile integrării României în structurile U.E., o constituie înscrierea în standardele europene din domeniul protecției mediului, referitoare atât la produsele, cât și la activitățile industriale. Modificările structurale ale acestor industrii și, mai ales, retehnologizarea și/sau modernizarea unor întreprinderi trebuie să aibă, în acest sens, ca principal obiectiv, reducerea gradului de poluare și, implicit, a costurilor de depoluare a

mediului. Cuantificarea acestui criteriu prin indicatori specifici este destul de dificilă dacă ținem seama, în primul rând, de diversitatea domeniilor și tehnologiilor analizate, iar în al doilea rând, de potențialul poluant al fiecărei unități economice din industriile de prelucrare primară.

Sistemul indicatorilor ecologici este format din mai multe subsisteme de indicatori, prin intermediul cărora se pot evalua eforturile de depoluare și efectele poluării. Majoritatea acestor indicatori prezintă un grad ridicat de generalizare și o accentuată notă tehnică. Acești indicatori se referă la gradul de poluare, noxele eliminate, suprafețele afectate etc. Indicatorii ecologici adoptați de OECD sunt grupați în două categorii:

- indicatorii calității mediului (calculați în funcție de caracteristicile mediului);
- indicatorii sursei de poluare (calculați în funcție de tipul și locul emiterii, ca și de specificul emitentului).

În opinia noastră, pentru a cuprinde atât efectele poluării, cât și costurile de depoluare, ar trebui făcute analize tip cost-beneficiu pe fiecare unitate.

4. Criteriul social, deoarece prin modificările structurale din industriile de prelucrare primară se disponibilizează personal de diferite profesii. Din acest punct de vedere, apreciem că în procesele de restructurare trebuie să se calculeze următorii indicatori:

- numărul persoanelor disponibilizate în raport cu totalul personalului rămas în unitatea sau ramura respectivă;
- volumul cheltuielilor implicate de asigurarea condițiilor decente de existență persoanelor disponibilizate, precum și a cheltuielilor necesare pentru reconversia și reorientarea persoanelor respective către alte domenii de activitate.

5. Criteriul economic și financiar, criteriul decizional utilizat cel mai frecvent în practica economică, care permite evaluarea eforturilor și efectelor făcute pentru restructurarea industriei, în general, și a celor de prelucrare primară, în cazul prezentului studiu. De fapt, criteriul economico-financiar este cel care cumulează eforturile și efectele luate în considerare în analizele efectuate prin prisma celorlalte criterii; prin intermediul indicatorilor corespunzători acestui criteriu se pot evidenția factorii care determină luarea deciziilor de restructurare a domeniilor analizate.

Forma esențială de evidențiere a criteriului economico-financiar este *eficiența economică* realizată în activitățile productive după introducerea măsurilor de modernizare, retehnologizare și restructurare. Pentru evaluarea corectă a eficienței economice a activităților productive este necesară determinarea nivelului de eficiență economică înainte și după introducerea măsurilor de restructurare economică, prin intermediul unor indicatori specifici, cum sunt:

- volumul și structura cheltuielilor de producție calculate pe total unitate, ca și pe fiecare secție/sector de activitate;

- cifra de afaceri calculată pe total unitate economică și pe principalele secții/sectoare;
- valoarea adăugată brută calculată la nivel de unitate economică și de ramură;
- valoarea adăugată netă calculată la nivel de unitate economică și de ramură;
- rata rentabilității unității economice.

Un obiectiv al restructurării industriilor de prelucrare primară constă și în îmbunătățirea calității produselor, creșterea competitivității acestora pe piața internă, și pe cea externă. În acest sens, apreciem că ar fi necesară calcularea a încă doi indicatori economico-financiari, și anume:

- ponderea încasărilor din exportul produselor în totalul cifrei de afaceri;
- aportul net valutar corespunzător produselor exportate, care reflectă modul în care sunt valorificate la export produsele românești.

Problematica sistematizării criteriilor, a indicatorilor de exprimare și corelațiilor dintre aceștia este complexă fiind destul de puțin abordată de știința economică¹. În cadrul acesteia, fenomenele și factorii de influență sunt diferențiați în funcție de anumite trepte sau alternative de dezvoltare a societății, fiind dificilă stabilirea unor coordonate generale de clasificare și, mai ales, de abordare și ierarhizare a acestora. Astfel, Nicolas Georgescu-Roegen sublinia "Am putea fi șocați că prima sarcină a științei economice este să stabilească niște criterii generale de clasificare a tuturor sistemelor economice în genuri, specii și varietăți. Din păcate, cunoștințele noastre economice în această direcție sunt atât de reduse, încât nici măcar un Linne economic nu ar putea elabora un sistem de clasificare"².

¹ John Kenneth Galbraith, *Știința-economică și interesul public*, Ed.Politică, București, 1982, p.20.

² Nicolas Georgescu-Roegen, *Legea entropiei și procesul economic*, Ed.Politică, București, 1979, p.529-530.

Capitolul 2 – MODIFICĂRI STRUCTURALE ÎN INDUSTRII DE PRELUCRARE PRIMARĂ

Mari consumatoare de resurse naturale și energie, industriile de prelucrare primară, în opinia noastră, ar fi trebuit să fie primele supuse procesului de modernizare și restructurare tehnologică. Ca atare, în acest capitol, am prezentat unele probleme cu care se confruntă aceste ramuri ale industriei (fiecare cu specificul său) și care ar putea fi principalele direcții de restructurare în scopul creșterii eficienței activităților economice și a competitivității produselor lor.

2.1. Rafinarea țițeiului¹

Sectorul energetic mondial este dominat de câteva mari companii, majoritatea cu activitate transnațională, altele aflându-se sub control guvernamental. Dezvoltarea economică susținută din a doua jumătate a deceniului al 8-lea, combinată cu prețurile scăzute la energie (prețuri nestimulative pentru conservarea energiei), au condus la o creștere substanțială a cifrei de afaceri a companiilor energetice aflate în top. Ca rezultat, numărul acestora în topul primelor 200 din Europa a crescut în anii '80, apoi s-a stabilizat la începutul anilor '90. În anul 1993, existau 30 de companii de rafinare în lista primelor 200 de firme mondiale (Anexa 2.1.).

Schimbările structurale în cererea de produse petroliere vor continua, acționând ca o frână în calea creșterii cererii, atâta timp cât gazul natural continuă să substituie produsele petroliere în sectorul industrial, al generării de energie și al încălzirii locuințelor. Tendințele viitoare ale cererii arată o creștere a ponderii distilatelor medii, prin dieselizarea transportului naval, și creșterea traficului aerian. Rafinările din U.E. vor trebui să continue să investească în acest sector pentru a satisface mutațiile pieței în domeniu.

Alte provocări majore ce vor sta în fața sectorului de rafinare și distribuție provin din necesitatea investițiilor pentru satisfacerea standardelor ecologice, în ceea ce privește atât calitatea combustibililor produși, cât și emisiile

¹ NACE 14 (Rafinarea și distribuția produselor petroliere) include activitățile de rafinare a petrolului și procesarea produselor derivate, cu excepția produselor petrochimice. Intrările în acest sector sunt țițeiul și stocurile de produse petroliere semifabricate. Principalele produse finale, larg comercializate pe piață, sunt GPL, nafta, benzina, combustibilii de aviație, Kerosenul, gas-oil (combustibil diesel și petrol pentru încălzire), reziduuri combustibile petroliere și lubrifianți. Clasificarea include, de asemenea, distribuirea produselor petroliere către consumatori, inclusiv operațiunile de stocare, transport și distribuție-vânzare ale acestora.

poluante de la rafinării. Standardele ecologice se vor modifica substanțial în următorii ani, ceea ce va determina eforturi mari din partea companiilor de rafinare pentru optimizarea investițiilor și menținerea viabilității lor în funcționare.

Capacitatea de rafinare a U.E. este în mod curent aproximativ în balanță cu cererea, chiar dacă anumite produse specifice sunt comercializate cu alte regiuni. U.E. este deschisă comerțului, asigurând un adevărat mediu competitiv pentru produsele petroliere rafinate.

2.1.1. Tendințe în U.E. și în alte țări în industria de rafinare

Datorită prețurilor scăzute la țiței timp de mai mulți ani și a puținelor acțiuni de fuzionare/achiziție din sectorul de rafinare față de altele din industria prelucrătoare, ponderea în cifra totală de afaceri a celor mai mari producători petrolieri din Europa în totalul mondial al celor mai mari companii de rafinare a rămas, în general, stabilă între anii 1987 și 1993, la circa 37,5%. În această perioadă, cifra de afaceri a firmelor din top a crescut în medie cu 5% anual, atingând 670,4 mld.ECU în anul 1993 (Anexa 2.1.).

Companiile din S.U.A. se pare că au fost cele mai afectate de actualele modificări din economia mondială: deși situația lor în anul 1993 s-a îmbunătățit considerabil față de anul precedent, cu o creștere a cifrei de afaceri cu 8,8% (comparativ cu doar 3,1% în Europa), ponderea lor în cifra totală mondială a scăzut de la 46,6% în anul 1987 la numai 38,8% în anul 1993. Cele mai importante creșteri pe piața mondială le-au înregistrat producătorii din Japonia și Coreea, cu o creștere de 29% și o pondere în totalul mondial de 16% din cifra de afaceri¹.

Cifra de afaceri totală a primelor 12 companii de rafinare din Europa reprezintă 13,2% din totalul cifrei de afaceri a primelor 200 de firme europene, în timp ce ponderea forței de muncă a acestui sector este mult mai mică, reflectând faptul că industria de rafinare nu este o activitate uman intensivă. În ultimii ani, creșterea automatizării proceselor de rafinare și distribuție, și răspândirea procedeeelor de autoservire la stațiile de benzină, au limitat potențialul sectorului de creștere a posibilităților de ocupare a forței de muncă.

Anul 1993 nu a fost un an bun pentru rafinorii de petrol, care și-au văzut periclitat profitul de către cererea redusă și prețul țițeiului. Chiar și acele companii care și-au menținut constantă cifra de afaceri față de anul precedent, și-au văzut profiturile "forfecate" de efectul ratei de schimb față de dolar.

Din punct de vedere cantitativ, cererea U.E. pentru produse petroliere a fost în anul 1993, de 522 mil.tone (exclusiv consumul propriu al rafinăriilor), din

¹ În anul 1993, existau 6 firme japoneze și 2 coreene între primii 30 de rafinori mondiali; cea mai mare era Nippon Oii, care ocupa locul 11 mondial, Japan Energy locul 15 și din Coreea, Sun Kyong locul 16.

Exxon din S.U.A., care era în anul 1992 în top, rămâne aici și în anul 1993, cu o cifră de afaceri de 83,6 mld.ECU, urmată de Royal Dutch Shell cu 81,3 mld.ECU.

care 35 mil.tone s-au consumat pe piața buncărelor marine, restul pe uscat în industrie, transport, generarea de energie și scopuri rezidențiale și comerciale. Singurul sector în care produsele petroliere nu au de făcut față unor substituții importante este cel al transporturilor, acolo unde cererea a crescut permanent în ultimii 10 ani.

Aceste tendințe pe termen lung au modificat semnificativ și structura cererii, cu o creștere a ponderii produselor ușoare, față de cererea pentru produse reziduale grele care acoperă doar 18% din consum.

Tendința producției din rafinăriile U.E. a urmărit în general tendința cererii, în condițiile în care structura producției s-au adaptat necesităților în schimbare ale pieței. Începând cu anii '80, industria de rafinare din U.E. a demonstrat o flexibilitate bună față de modificările pieței și necesitățile ecologice, într-un proces dual de aducere a capacităților totale de producție la același nivel cu cererea, și de investiții în noi procese de producție care să asigure mixul de produse corespunzător structurii consumului.

În ceea ce privește comerțul exterior, U.E. este o piață deschisă pentru produsele petroliere, rafinăriile fiind la rândul lor capabile să-și croiască programe de producție crescute, de exemplu prin exportul de produse către SUA atunci când cererea este mare, și prețurile favorabile. În anul 1993, UE a importat 173 mil.tone de produse petroliere, din care 80 mil.tone din țările non-UE (repartizate astfel: 28% OPEC, 18% fosta URSS, 7% SUA, restul alte țări).

Sectorul de rafinare și distribuție a produselor petroliere din UE este recunoscut ca fiind cu adevărat competitiv. Există mai multe elemente care susțin aceasta. În primul rând, fiecare stat membru deține, în prezent, un număr mare de companii independente care operează pe această piață, aflate în competiție pentru obținerea de profituri cât mai mari. În al doilea rând, nu există bariere comerciale, nici între membrii UE, nici între UE și alți furnizori, ceea ce permite ca produsele să circule liber între piețe, ca răspuns la modificările cererii sau ale prețurilor. În al treilea rând, există un mare grad de transparență privind prețurile, deoarece se publică zilnic cotațiile la principalele produse petroliere, permițând rafinorilor, distribuitorilor și consumatorilor să fie informați asupra modificărilor prețurilor de pe piață.

Formarea Pieței Unice Europene a avut un impact important asupra industriei de rafinare, fără modificări majore în nivelul activităților sau al mediului competitiv. Domeniul legislației ecologice a furnizat unul dintre principalele câmpuri de acțiune în care armonizarea și modificarea standardelor au fost implementate pe baza acordurilor pentru o Europă Unită. Specificațiile pentru produsele petroliere, standardele pentru emisiile principalelor unități industriale, etichetarea substanțelor periculoase și măsurile de reducere a impactului emisiilor pe timpul stocării și distribuirii produselor petroliere au fost, astfel, definite la nivelul UE, permițând companiilor de rafinare să opereze după același set de reguli pe tot cuprinsul U.E. În prezent, specialiștii din industria petrolieră și de rafinare din UE lucrează îndeaproape cu cei din

comisia UE și cei din industria autovehiculelor pentru a defini măsurile de eficientizare a costurilor de îmbunătățire a calității aerului prin reducerea emisiilor poluante de la vehicule.

Armonizarea taxei pe accize numai la produsele petroliere are un impact limitat asupra pieței petrolului, atâta timp cât au fost stabilite doar nivelurile minime. Convergența taxei pe accize nu a urmat acestor măsuri, ceea ce a condus la un preț final la consumator al producătorilor care variază mult de la o țară la alta.

În concluzie, în timp ce anii '80 au fost anii restructurării capacităților de rafinare, anii '90 și primii din mileniul trei par a fi anii satisfacerii provocărilor ecologice cu o piață în scădere.

Creșterea totală a consumului de produse petroliere în UE va fi mai mică de 1% anual până în anul 2000, și de doar 0,3% anual până în anul 2010. Această creștere va fi îndreptată în principal spre segmentul distilatelor medii (combustibil diesel și de reacție), cu o pondere în cererea totală de produse petroliere de 45% în anul 2000 și 48% în anul 2010. Aceste modificări în structura cererii va constrânge rafinăriile să investească în procesele de hidrotratare pentru a crește producția la aceste produse. În paralel ponderea petrolului în totalul resurselor de energie primară va scădea în următorii 15 ani, atingând în anul 2010 doar 40%, deoarece gazul natural va substitui tot mai intens produsele petroliere pe piața generării de energie, în industrie și la încălzitul locuințelor.

În plus, rafinorii vor trebui să facă față unor investiții sporite și unor costuri de operare mai ridicate datorate necesității reducerii emisiilor poluante și producerii de combustibili cu noi parametri ecologici.

În asemenea condiții, probabil că o viitoare raționalizare a capacităților de rafinare va fi necesară în următoarea decadă, atâta timp cât rafinorii cu costuri ridicate de procesare își văd limitele economice și profiturile erodate de costurile suplimentare și cererea stagnantă.

Industria de rafinare și distribuție a produselor petroliere din UE este recunoscută ca ușor de adaptat modificărilor de circumstanță, deoarece face acest lucru în mod continuu de peste 20 de ani și este capabilă să-și demonstreze viabilitatea și vitalitatea continuă și în anii ce vor urma.

2.1.2. Industria, de rafinare a țițeiului din România. Premise de restructurare a sectorului

Așa cum arătam în cap. 1 (Fig. 1.3.), industria aflată în amonte de ramura de prelucrare primară a țițeiului este industria extractivă a petrolului. Ramură cu o tradiție de peste un secol, cu priorități mondiale în domeniu, industria extractivă de petrol din România traversează în ultimii ani o perioadă de mari dificultăți, determinate de rigorile tranziției și a cerințelor adaptării acesteia la noile condiții ale economiei de piață. Condițiile favorabile de dezvoltare

(experiență de peste 135 ani; specialiști de înaltă calificare; resurse naturale valoroase), alături de relațiile de condiționare hotărâtoare a multor ramuri din economie (industria energetică, industria chimică și petrochimică și de rafinare; industria ușoară; transporturi) justifică eforturile manageriale și financiare mari cerute de atingerea competitivității și în acest sector.

Sectorul petrolier cuprinde sectoarele de foraj, extracție, rafinare a țițeiului, transport țiței și produse petoliere, distribuție și comercializare hidrocarburi, sectorul petrochimie, sectorul de servicii specializate (comerț exterior, cercetare și inginerie, consultanță). O caracteristică importantă a sectorului de rafinare a țițeiului este integrarea lui cu unitățile petrochimice sub un management comun, tendință care este generalizată în ultimii ani pe plan mondial.

În ceea ce privește sectorul de rafinare din România, acesta se caracterizează global prin capacitate de prelucrare mare și grad de complexitate ridicat. O caracterizare mai detaliată relevă faptul că în țara noastră există două grupe de rafinării, și anume:

- o primă grupă reprezentată de rafinăriile mari și mai noi, integrată cu uzine petrochimice, cu un grad avansat de complexitate, care concentrează circa 85% din capacitatea de prelucrare. Aceste rafinării au fost proiectate să furnizeze carburanți, combustibili și materii prime petrochimice asigurând un grad de chimizare potențial de circa 20% față de capacitatea lor și circa 15% față de capacitatea totală de prelucrare. Acestea sunt societățile comerciale: PETROBRAZI, PETROTEL, PETROMIDIA, RAFO și ARPECHIM;
- a doua grupă de rafinării reprezentată de rafinăriile mici și mai vechi, însumând restul de circa 15% din capacitatea totală de prelucrare, cu un grad de complexitate mai redus, profilate pentru fabricarea de produse speciale de mare importanță în economie și de tonaje mici, cum ar fi unele uleiuri industriale și de motoare, cocs acicular, solvenți, parafine, ceruri, bitumuri, catalizatori etc. Acestea sunt societățile comerciale: ASTRA, VEGA, STEAUA ROMÂNĂ, DĂRMANESTI și PETROLSUB.

Capacitatea totală de prelucrare a acestor unități nominalizate este de 34 mil.tone titei/an.

Prelucrarea țițeiului a fost concepută ca **sistem integrat de rafinare**, cuprinzând instalații de prelucrare secundară a produselor petoliere (instalații de reformare catalitică, cracare catalitică și tratare cu hidrogen a distilatelor medii) în rafinăriile mari, rafinăriile mici trimitând o mare parte din produsele distilate spre cele mari pentru prelucrarea secundară a acestora.

Rafinăriile mari au fost destinate să prelucreze în special țițeiuri din import, sulfuroase, în timp ce rafinăriile mici prelucrează în exclusivitate țițeiuri indigene, nesulfuroase. Toate rafinăriile mari au în structura lor instalații de tratare catalitică cu hidrogen, reformare catalitică și cracare catalitică, ceea ce a condus la producții mai mari de benzine octanice.

Din punctul de vedere al adâncimii de prelucrare, rafinăriile mari au tehnologii de conversie adâncă, toate având în profilul lor instalații de cracare catalitică și instalații de cocsare (cu excepția ARPECHIM) ajungându-se pe această cale la valorificarea adâncă a țițeiului prelucrat, respectiv 65% produse albe și 6% gaze pentru chimizare și gaze combustibile, restul fiind reprezentat de celelalte produse (uleiuri lubrifiante, bitum, vaseline, combustibili lichizi și consum tehnologic).

De altfel, factorul de complexitate (indicele Nelson) al rafinăriilor mari din România este comparabil cu cel al rafinăriilor din SUA și este mai ridicat decât cel al multor rafinării din Europa și Asia (Anexa 2.2.).

Un element important pentru analizele propuse în prezentul studiu, este faptul că rafinăriile mari (PETROBRAZI, PETROTEL, ARPECHIM și RAFO) dispun de câte două module de prelucrare care pot fi operate independent, ceea ce face ca o astfel de rafinărie exploatată la numai 50% din capacitatea nominală să poată opera în condiții de eficiență economică (aceasta poate reprezenta minim 80-85%) din capacitatea unui modul).

Totodată, trebuie remarcat faptul că rafinăriile PETROBRAZI, ARPECHIM, PETROMIDIA și PETROTEL au în structura lor un puternic sector petrochimic. Rafinăria RAFO are alături o uzină petrochimică (CAROM) cu care este legată funcțional și căreia îi furnizează o parte din materiile prime. De asemenea, rafinăria ARPECHIM este funcțional legată printr-un sistem de conducte de Combinatul Chimic OLTCHIM Râmnicu-Vâlcea, căruia îi furnizează o mare parte din materiile prime necesare (etilena, propilena etc).

O altă caracteristică a sistemului de rafinării este aceea că rafinăriile mici pot funcționa împreună cu rafinăriile mari din vecinătate prin sistemul de transferuri de produse semifabricate (intermediare), pentru care există și experiență și mijloace minime de realizare. Astfel, chiar dacă au un grad de complexitate redus, rafinăriile mici sunt legate printr-un sistem de conducte de rafinăriile mari, trimițând acestora fracțiile rezultate din instalațiile de prelucrare primară sau secundară (termică) pentru prelucrarea catalitică.

În cadrul sistemului funcționează o rețea de conducte prin care țițeiul indigen, gazolina și etanul lichefiat ajung de la schelele de extracție la rafinării, și o altă rețea prin care țițeiul importat descărcat la Oil Terminal Constanța este pompat la rafinăriile din interiorul teritoriului (Pitești, Ploiești, Onești). Cele două sisteme sunt operate de CONPET Ploiești.

Desfacerea produselor se realizează prin rețeaua PECO care dispune de stații de distribuție și de depozite zonale, precum și printr-un mare număr de stații private de distribuție, construite în ultimii ani. Transportul produselor de la rafinării la depozitele regionale (sau la Oil Terminal prin care se exportă produsele în exces) se face de către PETROTRANS Ploiești.

În ultimii ani, schimbările fundamentale politice și economice ce au avut loc în România au determinat modificări și în cadrul sectorului de prelucrare a țițeiului. Ca urmare a acestui fapt, două dintre unitățile de prelucrare dintre cele

de mică capacitate, LUBRIFIN – Braşov şi PETROLSUB – Suplacul de Barcău, au fost în întregime privatizate, iar restul unităţilor din cadrul sectorului sunt privatizate în proporţie de 30-49% şi figurează în programul de privatizare în continuare.

Activitatea de reparaţii şi întreţinere în unele rafinării a fost separată de activitatea de bază şi a fost, de asemenea, privatizată; acţiunea continuă şi în alte rafinării, ceea ce va conduce la raţionalizarea forţei de muncă prin reducerea numărului de angajaţi ai rafinăriilor, excedentară în prezent comparativ cu situaţia din alte ţări.

Contextul economic din România şi din zona adiacentă, din ultimii ani, accesul la ţiţeiul din import şi devalorizarea continuă a monedei naţionale au defavorizat ambele grupe de rafinării. Pe de altă parte, producţia de ţiţei indigen nu a marcat creşteri în ultimii 5 ani, ba dimpotrivă s-a redus continuu, fapt care a condus la creşterea eforturilor financiare pentru importul de ţiţei. Din păcate, o parte din rafinăriile mari au o viteză de circulaţie a capitalului mai lentă, în comparaţie cu rafinăriile mici, ceea ce complică suplimentar refacerea rezervei valutare pentru re finanţarea importului de ţiţei.

În România, preţul ţiţeiului intern şi al produselor petroliere au fost reglementate prin HG 37/26.02.1997, fiind stabilit, pentru ţiţeiul intern, la nivelul de 135 dolari/tonă, în care a fost inclusă o taxă de 25 dolari/tonă pentru reabilitarea drumurilor şi 4,5 dolari/tonă pentru transport schelă-rafmărie. Preţurile la produsele petroliere au fost stabilite prin aceeaşi hotărâre de guvern şi au fost valabile până la 31 august 1997, aflându-se sub supravegherea Consiliului Concurenţei. După 31.08.1997, preţurile produselor petroliere au fost liberalizate, fiecare rafinărie putând să-şi stabilească preţuri proprii, în funcţie de performanţele instalaţiilor şi politica proprie de preţuri.

Lipsa mijloacelor financiare a determinat rafinăriile şi complexe petrochimice să contracteze credite mari cu dobânzi greu de suportat, fără posibilitatea de a funcţiona profitabil ca urmare a utilizării modulelor de preluare aflate în funcţiune sub pragul de rentabilitate şi chiar cu frecvente intrări în recirculare, opriri şi porniri ale instalaţiilor. Pe lângă costurile extrem de ridicate ale unui astfel de mod de funcţionare a instalaţiilor din rafinării, un efect secundar, dar deloc neglijabil, îl reprezintă uzura prematură a instalaţiilor supuse unui mare număr de cicluri de încălzire-răcire, punere sub presiune-depresurizare, ajungându-se astfel ca "vârsta fizică" a instalaţiilor să fie de câteva ori mai mare decât "vârsta scriptică" a acestora.

Dacă rafinăriile mari sunt confruntate cu concurenţa, în special pe piaţa externă, rafinăriile mici sunt confruntate cu concurenţa pe piaţa internă, iar evoluţia acestei categorii din urmă va fi influenţată în principal de liberalizarea acestei pieţe. Pe de altă parte, rafinăriile mici au un mare potenţial de privatizare, având active mai mici şi o mai mare profitabilitate specifică a acestor active.

În concluzie, analiza diagnostic a societăților comerciale din sectorul de rafinare și petrochimie se constituie într-un ansamblu de evaluări și aprecieri critice, evidențiind avantajele și dezavantajele existente, în conformitate cu factorii de eficiență (costuri, rentabilitate) și factorii de competitivitate (calitate, preț, servicii) care impune restructurarea în continuare a sectorului, astfel încât dezvoltarea să fie durabilă.

Din acest punct de vedere se pot face următoarele comentarii, tot atâtea premise în vederea restructurării sectorului:

1. Gradul de integrare la nivel de întreprindere este destul de ridicat, fiind caracteristic acestui tip de industrie, pentru a se asigura o valorificare complexă cu costuri minime (principalele rafinării sunt integrate cu complexe de prelucrare petrochimică). Complexitatea capacității de prelucrare a țițeiului este relativ ridicată, atât din punct de vedere al capacității echivalente de prelucrare secundară (33% față de 32-35% în UE și 58-60% în SUA), cât și a factorului de complexitate Nelson (în funcție de care se apreciază gradul de prelucrare a fracțiilor secundare – Anexa 2.2.), ceea ce situează această remarcă la nivel mediu european.

2. Gradul de concentrare, prin cuplare pe verticală a lanțului tehnologic – explorare/exploatare/foraj – rafinare – comercializare în unități de tip holding, este în curs de realizare ceea ce va asigura condiții de concurență apropiate de a marilor concern petroliere care sunt prezente pe piața românească, ca Shell, AGIP, Amoco, Texaco, Mol.

3. Gama sortimentală din nomenclatorul de producție cuprinde produse din prelucrarea petrolului și din petrochimie.

4. Ponderea sectorului în industriile aflate în aval este de 25-30% în industria chimică și de 11-12% din totalul industriei României, iar exportul este de 15-18% din total, situându-se la nivelul unor țări cu dezvoltare medie din UE (Grecia, Spania, Portugalia).

5. Tehnologiile de bază și utilajele pot fi grupate în trei generații: înainte de 1970 (I), între 1970 și 1985 (II) și după 1985 (III). Instalațiile realizate după 1985 folosesc în general tehnologii moderne, cu grad de uzură de 10-50% având indicatori ce trebuiesc substanțial îmbunătățiți prin programe adecvate de modernizare-retehnologizare.

6. Relațiile cu piața – internă și externă – sunt direct determinate atât de cerere, cât și de evoluția prețului petrolului și a gazelor naturale. În același timp, sunt influențate de caracterul strategic al acestor resurse, de tendința de liberalizare a piețelor europene și de tendința de concentrare atât în rafinare, cât și în sectorul de distribuție.

Cererea de *produse petroliere* (rezultată din rafinarea țițeiului) evoluează în strânsă corelație cu structura consumului pentru energie, carburanți și chimizare. Pe piața internă, cererea a scăzut corespunzător reducerii activității în sectorul energetic (cu cca.30%), transporturi (cu cca.50%) și petrochimie (cu cca.40%).

Oferta de produse petroliere este în general superioară cererii, existând atât pe plan mondial, cât și în România supracapacitate de rafinare, ceea ce a determinat o funcționare a societăților de rafinare, în perioada 1980-1990, la limita rentabilității sau în pierdere. Pe piața internă, oferta este asigurată preponderent din producția internă, iar importurile sunt semnificative la păcură și uleiuri.

7. Relațiile cu mediul ambiant au în vedere atât impactul fabricației, cât și impactul folosirii produselor petroliere și petrochimice asupra mediului, deoarece fabricarea acestor produse ridică probleme legate de reducerea emisiilor de CO, NO_x și alte gaze, prevenirea infiltrațiilor în sol și a deversărilor de reziduuri în ape.

Produsele românești se încadrează în normele interne actuale, dar nu corespund – în special carburanții – prevederilor noilor norme care au început să se aplice eşalonat în UE și în alte țări, îndeosebi conținutul de sulf în motorine, și conținutul de benzen și plumb în compoziția benzinelor – carburanți ce trebuie aliniați la noile cerințe.

8. Relațiile de proprietate decurg în mod firesc din diversitatea și ponderea diferitelor tipuri de proprietate întâlnite în acest sector: de la participarea majoritară a statului în rafinării, complexe petrochimice, distribuție țitei și produse petroliere, până la proprietate integral privată în societățile de comercializare produse petroliere.

Caracterul strategic al sectorului de prelucrare țitei a determinat chiar și în țări cu tradiție în economia de piață menținerea unei participatii la capital sau cel puțin a unui control al statului asupra deciziilor majore privind operatorii economici de bază din sector.

În mod corespunzător este justificată deținerea de către statul român a controlului asupra terminalului petrolier din Constanța, asupra rețelelor existente de depozitare și conducte pentru transportul țiteiului și a produselor petroliere, precum și o participare majoritară la principalele complexe de rafinare -petrochimie. Înființarea unor noi terminale de țitei și gaze, sau rețele de distribuție privată este utilă și nu este restricționată.

Comercializarea produselor petroliere pe piața internă este de pe acum controlată în proporție de 35% de capitalul privat autohton și este în creștere participarea capitalului străin direct (Shell, AGIP, Mobil) sau indirect.

9. Relațiile intra și intersectoriale sunt bine dezvoltate ca o consecință firească a legăturilor tehnologice și de producție, necesare între operatorii economici care participă la prelucrarea complexă a țiteiului și gazului natural, și la valorificarea produselor intermediare rezultate.

Totodată, cooperarea în eficientizarea importurilor de țitei prin corelarea reviziilor anuale, în optimizarea capacităților de rafinare etc, evidențiază pregnant caracterul complex, de sistem al acestui sector din economia națională.

2.1.3. Ajustări structurale în industria de rafinare a țițeiului

În perioada anilor 1994-1996, industria de rafinare a țițeiului a continuat să-și îmbunătățească performanțele tehnico-economice, să acționeze asupra structurii produselor obținute prin rafinare, în sensul creșterii valorii adăugate prin majorarea ponderii produselor albe și a asigurării unor cantități sporite de materii prime pentru petrochimie și, respectiv, de produse petrochimice pentru industria prelucrătoare.

Accentuarea în cursul anilor 1995-1996 a problemelor economico-financiare în ceea ce privește performanțele comerciale din industria de rafinare, generate, în mod obiectiv, de restricțiile mediului intern și internațional (creșterea prețurilor pe piața mondială, limitarea accesului la resurse valutare, accentuarea blocajului financiar etc.) au condus la necesitatea abordării unitare și specifice a unor cerințe impuse de Programul de integrare europeană, cât și de conținutul unor acte normative aprobate de Parlamentul României în anul 1995 și 1996 (Legea petrolului, Legea protecției mediului, Legea concurenței, Legea protecției muncii și PSI etc).

Ca urmare a reducerii importurilor de țiței și a scăderii producției de țiței indigen, în contextul restructurării întregii economii, se impune și restructurarea sectorului de prelucrare a țițeiului, prin reducerea capacității de prelucrare de la 34 mil.tone țiței/an la 18 mil.tone țiței/an într-o primă etapă și relansarea la 22 mil.tone țiței/an în perspectiva anilor 2000, dar și considerarea unei etape de criză pentru care se ia în considerare o capacitate de 16 mil.tone țiței/an.

Această reducere a capacității de prelucrare are implicații majore pe plan energetic, dar mai ales în sectorul petrochimic și în infrastructura din aval care utilizează produse petrochimice.

Pentru a face posibilă alinierea la noua situație, principalele ajustări structurale impuse de programul de restructurare a capacităților din industria de rafinare a țițeiului sunt:

- raționalizarea capacităților și pregătirea pentru privatizare – criteriul economic și energetic;
- realizarea calității produselor conform normelor ecologice internaționale acceptate de U.E. – criteriul tehnologic;
- reducerea poluării și reconstrucția ecologică – criteriul ecologic;
- reducerea forței de muncă și reorientarea profesională – criteriul social.

1. Raționalizarea capacităților și pregătirea pentru privatizare

Raționalizarea capacităților de prelucrare reprezintă dezideratul de bază impus de necesitatea echilibrării cantității de țiței prelucrată cu cererea internă de produse petroliere și cantitățile limitate de produse la export pentru reconstituirea fondurilor valutare necesare importului de țiței și produse petroliere. Aceasta va trebui să fie în concordanță și cu cererea de materii prime pentru petrochimie care are o contribuție foarte importantă în susținerea viabilității sectorului.

Principalul obiectiv al prezentei analize îl constituie evaluarea viabilității economice a sectorului de prelucrare a țițeiului la nivelul anului 1997 și în perspectivă până în anul 2005. Premisele de calcul pentru analiza economică a sectorului de rafinării sunt următoarele:

Funcționarea sectorului de rafinării se bazează pe prelucrarea, la nivelul anilor 1997-2000, a 18 mil.tone țiței/an (varianta de bază) și 16 mil.tone țiței/an (varianta de criză). Se consideră că până în anul 1997 capacitatea de prelucrare va fi raționalizată prin scoaterea din funcțiune, conservarea și/sau dezafectarea a 16 mil.tone țiței/an capacități de distribuție atmosferică și în vid și păstrarea în cele 5 mari rafinării a câte unui singur modul de 3,5 mil.tone țiței/an cu încărcarea cât mai aproape de capacitatea de operare a instalațiilor de prelucrare secundară.

Pentru perioada 2001-2005 analiza ia în considerare prelucrarea a 22 mil.tone țiței/an. Acest nivel de prelucrare se bazează pe creșterile de capacitate rezultate prin modernizarea instalațiilor DAV¹ din modulele de 3,5 mil.tone țiței/an rămase în funcțiune în cele 5 mari rafinării, precum și prin re tehnologizările ce urmează să fie efectuate în instalațiile de prelucrare secundară până în anul 2005.

Țițeiul necesar prelucrării în situațiile considerate va fi asigurat astfel:

- conform cercetărilor geologice efectuate se estimează că producția internă de țiței se menține la nivelul de 6,5 mil.tone țiței/an până în anul 2000, cu o diminuare la 5,5 mil.tone țiței/an până în anul 2005;
- diferența de 10-12 mil.tone țiței/an pentru o prelucrare de 16-18 mil.tone țiței/an după anul 2000 se va procura din import;
- analiza se bazează pe prelucrarea unui țiței având caracteristicile rezultate din amestecul țițeiului intern (cca.30%) cu cel din import (cca.70%). Calitatea țițeiului din import luată în considerare este ca fiind a amestecului format din 80% țiței Ural și 20% țiței iranian greu.

Materiile prime petrochimice vor fi asigurate astfel:

- necesarul de hidrocarburi aromatice se obține prin funcționarea întregului bloc (inclusiv instalațiile de izomerizare și Parex) din complexele de la PETROBRAZI și PETROMIDIA;
- nafta va fi asigurată prin transferuri între rafinării pentru funcționarea la capacitate a instalațiilor de piroliză de la ARPECHIM și PETROMIDIA.

Prețurile țițeiurilor din import și ale produselor rafinate se bazează pe prețurile de cotație de pe piața mediteraneană conform datelor publicate de PETROLEXPORT. Atât pentru țiței, cât și pentru produsele exportate prețurile luate în calcul au fost corectate cu costul transportului. Pentru stabilirea prețului din producția internă se utilizează metoda de evaluare "net back", țițeiul de referință ales fiind Suez-Blend.

¹ DAV = distilare atmosferică în vid.

Evaluarea viabilității sectorului de rafinării s-a făcut printr-un calcul economic al indicatorilor "gross-margin" (încasări din vânzări din care se deduce costul materiilor prime) și "net-margin" (gross-margin minus costurile de operare) – toate sunt costuri medii înregistrate în perioada 1994-1995.

Costurile de prelucrare au fost calculate pe baza valorilor comunicate de rafinării, făcând media ponderată și considerând ca bază cantitatea de țiței prelucrată de fiecare rafinărie. Aceste valori sunt 20 dolari/tonă țiței prelucrat în perioada 1997-2000 și 17,5 dolari/tonă țiței prelucrat după anul 2000, atunci când vor fi realizate măsurile din programul de reducere a consumurilor energetice și a costurilor.

În aceste condiții, valorile gross-margin și net-margin calculate pentru sectorul de rafinării se prezintă în mod diferit (Tabelul 2.1.1.).

Tabelul 2.1.1. Indicatorii gross-margin și net-margin pentru sectorul de rafinare

Indicatorul	U.M.	1997		2001
		Varianta de criză	Varianta de bază	
1. Țiței prelucrat	mil.t/an	16	18	22
2. Încasări din vânzări	mil.\$/an	2432,3	2764,6	3380,6
3. Costul materiilor prime	mil.\$/an	2120,9	2407,1	2928,8
4. Gross-margin	mil.\$/an	311,4	357,6	451,8
	\$/t	19,4	19,7	20,4
5. Costurile de prelucrare	mil.\$/an	331,5	365,1	386,8
	\$/t	20,7	20,1	17,5
6. Net-margin	mil.\$/an	-20,2	-7,5	+65,0
	\$/t	-1,3	-0,4	+2,9

Sursa: Prelucrări I.E.I. după date de la C.R.P.¹

¹ La momentul culegerii datelor structura organizatorică de tip holding în domeniul rafinăriilor era Compania Română de Petrol (CRP). Începând cu luna septembrie 1997, Compania s-a transformat în Societatea Națională de Petrol "PETROM" S.A., cu o altă structură organizatorică, înființată prin OG 49/15 sept. 1997. Societatea Națională PETROM S.A. va asigura extracția țițeiului din țară și prelucrarea țițeiului pentru asigurarea produselor petroliere (motorină și gazolină) pentru consumul intern. În cadrul acestei Companii vor fi cuprinse rafinăriile PETROBRAZI și ARPECHIM. Totodată, Guvernul a emis, în luna octombrie o Ordonanță de urgență prin care datoriile fostei CRP sunt preluate de la bugetul de stat; în acest sens, vor fi emise obligațiuni cu scadență peste cinci ani, în valoare de 4500 miliarde lei, pentru a acoperi întreaga datorie. BANCOREX, care a deschis acreditive și a finanțat împrumuturile de țiței ale României timp de trei ani, va recupera suma pusă la dispoziție prin actul normativ din sectorul petrolier, banca cerând datornicilor să garanteze cu bunuri sau cu încasări returnarea banilor. Avantajul Ordonanței de urgență constă în faptul că prin acordarea acestei sume va putea fi reluată finanțarea importurilor de țiței.

Așa cum rezultă din tabel, în ambele variante de prelucrare la nivelul anului 1997, indicatorul net margin înregistrează valori negative (-1,3 dolari/tona în varianta de criză, respectiv -0,4 dolari/tona în varianta de bază), în timp ce la nivelul anului 2001, indicatorul devine pozitiv, cu o valoare de 2,9 dolari/tona de țiței.

Calculul similar ne-au condus la obținerea unor rezultate semnificative și în cazul sectorului de petrochimie (Tabelul 2.1.2.).

Tabelul 2.1.2. Indicatorii gross-margin și net-margin pentru sectorul de petrochimie

Indicatorul	U.M.	1997-2000		2001-2005
		Varianta de criză	Varianta de bază	
1. Încasări din vânzări	mil. t/an	889,6	1069,6	1622,1
2. Costul materiilor prime	mil.\$/an	547,4	528,5	869,1
3. Gross-margin	mil.\$/an	324,2	532,1	753,0
	\$/t	21,4	29,4	34,1
4. Costuri de prelucrare	mil.\$/an	326,4	331,2	429,3
	\$/t	20,4	18,3	19,4
5. Net-margin	mil.\$/an	15,8	200,9	323,7
	\$/t	1,0	11,1	14,6

Sursa: Prelucrări I.E.I. după date de la C.R.P.

Analizele prezentate pentru sectorul de rafinării și sectorul de petrochimie sunt făcute la "poarta rafinării", fără să se ia în considerare în nici un fel activitatea de distribuție, datorită lipsei de informații privind ponderea produselor petroliere desfăcute direct din rafinării, prin depozitele zonale către operatorii privați și prin stațiile proprii de distribuție.

Din analiza rezultatelor cumulate pe ambele sectoare (Tabelul 2.1.3.) rezultă că activitatea de rafinare a țițeiului însoțită de aceea de fabricare a produselor petrochimice este viabilă și realizează un net-margin de -0,3 dolari/tonă în perioada 1997-2000 dacă se prelucrează 16 mil.tone țiței/an, respectiv 10,7 dolari/tonă dacă se prelucrează 18,1 mil.tone țiței/an, iar în perioada 2001-2005, prin prelucrarea a 22,1 mil.tone țiței/an, rezultă un net-margin de 17,5 dolari/tonă de țiței prelucrat.

Tabelul 2.1.3. Indicatorii gross-margin și net-margin pe total activitate

Indicatorul	U.M.	1997-2000		2001-2005
		16 mil.t/an	18 mil.t/an	22 mil.t/an
1. Gross-margin	mil.\$/an	653,6	889,7	1204,8
	\$/t	40,8	49,1	54,5
2. Net-margin	mil.\$/an	-4,4	203,4	388,7
	\$/t	-0,3	10,7	17,5

Sursa: Prelucrări I.E.I.

În concluzie, activitatea combinată a celor două sectoare este viabilă și trebuie păstrată în funcțiune.

Analiza economică relevă faptul că menținerea în funcțiune în cele 5 rafinării mari a câte unui modul de prelucrare (processing train) de 3,5 mil.tone țiței/an conduce la o capacitate totală de prelucrare în concordanță deplină cu cererea de produse petroliere și de materii prime petrochimice până în anul 2000 (Tabelul 2.1.4.).

Tabelul 2.1.4. Cererea internă de produse petroliere în perspectiva anului 2005

Produse petroliere	1996	1997-2000	2001-2005
LPG	264	420	480
Benzine	1856	2600	3300
Petroluri	175	250	300
Motorine Diesel	3091	4000	5200
Uleiuri	210	250	300
Păcură	5800	5900	6000
CLU	661	750	900
Bitumuri	350	350	420
Cocs de petrol	490	500	600
Materii prime petrochimice	900	1550	2140
Alte produse	350	700	1200
TOTAL CONSUM INTERN	14147	17270	20840

Sursa: Date prelucrate de la C.R.P.

În aceste condiții, structura sortimentelor obținute prin prelucrarea în perioada 1997-2000 a 18 mil.tone țiței/an și respectiv a 22 mil.tone țiței/an în perioada 2001-2005, precum și gradul de acoperire a cererii de produse petroliere se prezintă diferit (Tabelul 2.1.5.).

Din datele prezentate rezultă că nivelurile de prelucrare considerate în cele două perioade nu asigură integral nivelul cererii pieții interne pentru unele produse (în special păcură), în timp ce pentru altele există disponibilități pentru export (în special benzine și motorine). Exportul de distilate este limitat și contribuie, în mare parte, la constituirea fondurilor valutare necesare importului de titei și combustibili grei. Viabilitatea tehnică a menținerii în funcțiune a câte unui modul de 3,5 mil.tone/an se justifică prin faptul că modulele au fost proiectate să lucreze independent, iar instalațiile de prelucrare secundară incluse în aceste fluxuri au capacități adecvate pentru a putea prelua produsele din instalațiile DAV. În plus, creșterea în perspectivă a prelucrării de la 18 mil.tone/an la 22 mil.tone/an se poate realiza ușor, prin adaptarea la capacități mai mari a instalațiilor DAV din modulele corespunzătoare.

Păstrarea în funcțiune a tuturor celor 5 rafinării mari la o capacitate redusă (cu câte un modul de 3,5 mil.tone/an), precum și a celor 4 rafinării mici se justifică și prin specificitatea producției fiecăreia. Totodată, concentrarea

capacităților de prelucrare în 4 sau 3 rafinării mari nu este posibilă și datorită infrastructurii existente, fiecare rafinărie fiind legată (după cum am specificat anterior), de zonele adiacente de consum și de combinatele petrochimice corespondente printr-o rețea foarte dezvoltată de conducte. Oricum, transportul produselor prin cisterne (cazane) CF nu poate intra în competiție cu costul transportului aferent prin conducte.

Ca măsură concretă de ajustare structurală a sectorului, trebuie menționat faptul că, raționalizarea capacităților de prelucrare de la 34 mil.tone/an la 18 mil.tone/an reclamă scoaterea din funcțiune și dezafectarea unor capacități de distilare atmosferică și în vid de 16 mil.tone/an, capacități de reformare catalitică de 1 mil.tone/an, capacități de cracare catalitică de 0,5 mil.tone/an, capacități de separare hidrocarburi aromatice de 0,65 mil.tone/an, capacități de cracare termică și cocsare de 1,2 mil.tone/an etc. (Anexa 2.1.3.).

În ceea ce privește *pregătirea pentru privatizare*, trebuie subliniat faptul că majoritatea rafinăriilor sunt considerate obiective strategice, privatizarea acestora trebuind să fie făcută cu investitori strategici, români sau străini, a căror experiență în domeniu și bonitate financiară să poată fi dovedite și care să dețină pachetul de acțiuni de control.

În acest sens, ajustările structurale ce vizează pregătirea pentru privatizare, pe lângă raționalizarea capacităților, reclamă efectuarea unor lucrări care să mărească gradul de atractivitate al obiectivelor supuse privatizării, constând din modernizări care au drept scop reducerea consumurilor energetice și a costurilor de exploatare și dezvoltarea infrastructurii.

Tabelul 2.1.5. Gradul de acoperire a cererii de produse petroliere din producția internă

Produsele petroliere	1997-2000				2001-2005			
	Producție	Necesar	Export	Import	Producție	Necesar	Export	Import
LPG	390	420	-	30	540	480	60	-
Benzine	4500*	2600	1900	-	4950	3300	1650	-
Petroluri	330	250	80	-	350	300	50	-
Motorine	6300	4750**	2300	-	7780	6100***	2580	-
Uleiuri	210	250	-	40	240	300	-	60
Păcură	1700	5900	-	4200	2360	6000	-	3640
Bitumuri	220	350	-	130	270	420	-	150
Cocs de petrol	540	500	40	-	720	600	120	-
Materii prime petrochimice	1500	1550	-	50	2100	2140	-	40
Alte produse	660	700	-	40	1160	1200	-	60
Consumuri tehnologice	1650	-	-	-	1530	-	-	-
TOTAL	18000	17270	4320	4490	22000	20840	4460	3950

Notă: * Nu este inclusă nafta; ** Include 750 mii tone CLU; ***Include 900 mii tone CLU.

Sursa: Prelucrări I.E.I. după date de la C.R.P.

Este cunoscut faptul că, în prezent, consumurile energetice ale rafinăriilor din România sunt mai mari decât cele ale rafinăriilor din țările dezvoltate din punct de vedere industrial. Pornind de la această stare de fapt și de la necesitatea stringentă de reducere a costurilor de operare în vederea rentabilizării prelucrării țițeiului și alinierea la standardele europene, toate rafinăriile și-au întocmit programe de creștere a performanțelor energetice ale instalațiilor, în special pentru diminuarea consumurilor de energie electrică, energie termică și a celorlalte utilități (apă, aer, gaz inert etc. – Anexa 2.1.4.).

În ceea ce privește *dezvoltarea infrastructurii privind pregătirea pentru privatizare*, trebuie menționat faptul că, în sistemul de transport și distribuție a produselor petroliere o importantă ajustare structurală o reprezintă opțiunea pentru extinderea rețelelor de conducte magistrale. Pornind de la costul ridicat al transportului pe cale ferată (cu circa 40% mai mare) se are în vedere prelungirea conductei Pitești-Craiova către Bechet, respectiv Orșova și Timișoara, prelungirea conductei Ploiești-Brașov către Sibiu-Cluj, precum și racordarea zonelor Moldova și Ardeal pentru distribuția de produse.

Efortul financiar cerut de ajustările structurale privind raționalizarea capacităților și pregătirea pentru privatizare (investiții critice care constau în principal din închiderea și dezafectarea unor capacități de prelucrare, producere și cogenerare de abur, reducerea de consumuri energetice și de utilități etc.) însumează circa 207 mil.dolari (Tabelul 2.1.6.).

2. Realizarea calității conform normelor ecologice internaționale acceptate de U.E.

O altă direcție strategică de ajustare structurală a sectorului de prelucrare a țițeiului este *alinierea calității produselor românești la cerințele pieței interne și internaționale și la noile reglementări ecologice*.

Trebuie însă arătat că unele dintre procesele necesare alinierii la noile cerințe de calitate au fost sau sunt în curs de realizare prin transformarea unora dintre instalațiile neutilizate existente în rafinăriile românești. Astfel, la PETROBRAZI a fost realizată o instalație de MTBE¹ prin modificarea unei instalații de hidrogenare nefolosită, la ARPECHIM este în curs de transformare instalația nefolosită de fracționare a gazelor în instalație de MTBE, la RAFO Onești instalația de cracare termică a fost transformată în instalație de reducere de vâscozitate, iar instalația de dezalchilare a toluenului este în curs de transformare în instalație de izomerizare a benzinei ușoare.

Efortul financiar cerut de ajustările structurale privind realizarea calității produselor conform normelor ecologice internaționale acceptate de UE (investiții critice care constau în principal din modernizarea instalațiilor de proces, introducerea în fluxul de prelucrare a unor instalații care conduc la

¹ MTBE = metilterțiarbutileter

obținerea de compuși pentru benzină reformulată) însumează circa 91 mil.dolari (Tabelul 2.1.6.).

Tabelul 2.1.6. Efortul financiar cerut de ajustările structurale privind restructurarea sectorului de rafinării (mil.S)

Tipul de ajustări structurale Rafinăria	Raționalizarea capacităților și pregătirea pentru privatizare	Realizarea calității produselor conform normelor ecologice internaționale	Reducerea poluării și reconstrucția ecologică	Reducerea forței de muncă și reorientarea profesională	TOTAL
ARPECHIM	22	3	3	0,5	28,5
PETROBRAZI	25,9	10,8	12,6	2	51,3
PETROMID1A	6,6	14,3	8	9	37,9
PETROTEL	19	8,5	8	1	36,5
RAFO	32	6	5	8	51,0
ASTRA ROMÂNĂ	8,5	8,8	2,5	0,2	20,0
DĂRMĂNEȘTI	1,4	0,8	0,7	0,2	3,1
VEGA	0,9	24	0,3	1	26,2
PETROTRANS	90	-	-	-	90
TOTAL	207,02	91,2	40,6	21,9	360,72

Sursa: Date preluate de la C.R.P.

3. Reducerea poluării și reconstrucția ecologică

Principalele ajustări structurale vizând *reducerea poluării și reconstrucția ecologică* preconizate pentru perioada 1997-2005 urmăresc alinierea la practicile europene și la cerințele Legii protecției mediului nr. 137/1995, lege care are la bază principiile și elementele strategice care conduc la dezvoltarea durabilă a societății.

În vederea atingerii obiectivelor generale incluse în Strategia Națională de Protecție a Mediului, sectorul de rafinare trebuie să urmărească ca obiective proprii următoarele:

- implementarea automonitorizării emisiilor de poluanți;
- stabilirea și aplicarea de soluții pentru reducerea emisiilor care conduc la poluarea factorilor de mediu (aer, ape de suprafață, sol și ape subterane), precum și pentru reducerea cantităților de deșeuri evacuate; se va urmări reducerea emisiilor de oxizi de sulf și azot în aer (cu 50-60% într-o primă etapă), de compuși organici volatili, precum și reducerea volumului de ape reziduale evacuate din rafinării la nivelul 2-3 mc.apă/tonă țiței prelucrat;
- aplicarea unor măsuri de reducere a poluării provocate în trecut și reconstrucția ecologică, având în vedere gradul ridicat de risc asupra sănătății și siguranței populației reprezentat de batalurile de

depozitare a deșeurilor, de fenomenele grave de poluare a subsolului și apelor subterane, precum și de poluare a apelor de suprafață.

Efortul financiar cerut de ajustările structurale privind reducerea poluării și reconstrucția ecologică (investiții critice care constau, în principal, din modernizări de instalații de proces, modernizări de instalații de epurare ape reziduale, realizarea de sisteme de drenare și colectare a produselor petroliere infiltrate în pânza freatică, tratare și condiționare reziduuri, dezafectare bataluri gudroane acide etc.) însumează circa 41 mil.dolari (Tabelul 2.1.6.).

4. Reducerea forței de muncă și reorientarea profesională

În industria de rafinare a țițeiului, inclusiv unitățile de desfacere și comercializare și celelalte unități integrate în sector, lucrează aproximativ 377 mii persoane. Productivitatea muncii în sector nu este la nivelul realizat în țările dezvoltate, în principal, din cauza unui grad mai redus de automatizare-informatizare, cât și din cauza cuprinderii în structura proprie a sectoarelor de întreținere-reparații și a celor auxiliare.

În cadrul strategiei de restructurare a industriei de prelucrare a țițeiului, ajustările structurale vizând *politica de utilizare a resurselor umane* prevede diminuarea treptată a personalului existent, pe căi specifice:

- recalificarea și redistribuirea în alte activități a personalului din schema instalațiilor prevăzute a fi oprite și trecute în conservare sau dezafectare;
- reorganizarea, în urma studiilor de fezabilitate, a activității de reparații și auxiliare ca unități independente de cele de bază și pregătirea privatizării acestor activități în perspectivă inclusiv privatizarea acestora ca Centre de profit, operație în curs de desfășurare;
- reanalizarea și reorganizarea schemelor de personal pe măsura pensionării acestuia;
- creșterea gradului de automatizare și informatizare în cadrul programului de modernizare-retehnologizare;
- constituirea unor unități productive, comerciale și de servicii sub forma unor ateliere și/sau întreprinderi mici privatizabile pe lângă marile rafinării.

Aceste căi urmăresc conservarea potențialului și experiența personalului operator și de specialitate din sector, având în vedere faptul că pregătirea profesională a acestuia necesită timp îndelungat de formare și însușire a deprinderilor necesare estimat la 7-8 ani.

Efortul financiar cerut de ajustările structurale privind reducerea forței de muncă și reorientarea profesională (investiții critice care constau, în principal, din înființarea de societăți comerciale private prin desprinderea unor părți din patrimoniul rafinăriilor și asigurarea de locuri de muncă în societatea nou înființată, redistribuirea personalului către activitățile de distribuție, reconversie profesională etc.) însumează circa 22 mil.dolari (Tabelul 2.1.6.).

Așadar, din capacitatea totală de rafinare de 34 mil.tone/an existentă în anul 1990, în prezent, prin raționalizare și restructurare, sectorul poate funcționa cu o capacitate operațională de 18 mil.tone/an, care prin modernizare și re tehnologizare după anul 2000, pe baza programelor existente, poate evolua la 21-22 mil.tone/an.

Fundamentarea sub aspect economic și strategic a activității de rafinare a țițeiului s-a făcut pe baza numeroaselor studii efectuate la nivelul societăților comerciale a institutelor de proiectare și a ministerelor de specialitate¹. Pentru asigurarea atât a carburanților, cât și a materiilor prime și a produselor petrochimice în condiții de eficiență, din studiile efectuate a rezultat un nivel minim de prelucrare a țițeiului în România, în condiții de criză cum este și în prezent, de 16 mil.tone țiței/an, respectiv un optim de 18 mil.tone țiței/an.

Prelucrarea a 18 mil.tone țiței/an este justificată sub toate aspectele, printre care remarcăm:

- există piață, în principal la intern, dar și la export, atât pentru produsele petroliere, cât și pentru produsele petrochimice obținute;
- asigurarea cu țiței din import nu ridică probleme de ordin tehnic, tehnologic și logistic;
- dispunem de capacități operaționale de prelucrare a țițeiului cu un grad de complexitate ridicat, integrate cu instalații petrochimice într-o concepție modernă, ce asigură o eficiență a activității comparabilă cu a unităților similare din Europa;
- există un sistem de distribuție a produselor petroliere constând din depozite zonale legate de rafinării prin conducte;
- dispunem de un puternic sector, dezvoltare și inginerie, cu resurse umane recunoscute internațional, în demersul prelucrării țițeiului și al industriei petrochimice.

Totodată, acest nivel de prelucrare asigură o funcționare eficientă a instalațiilor de rafinare, cât și a instalațiilor de prelucrare petrochimică integrată sistemului; în plus, cererile pieței interne de produse petroliere și petrochimice sunt satisfăcute în mare măsură. De aceea, optăm pentru această variantă de dezvoltare.

Nivelul de prelucrare menționat necesită un import de țiței de 10 mil.tone/an în valoare de cea. 1,4 mld.dolari. Singura limitare în derularea acestui program este lipsa capitalului circulant în valută, aspect care s-a rezolvat prin utilizarea unor linii de credit în valută la mai multe bănci române și străine (BANCOREX, Chase Manhattan Bank – SUA, Societe Generale –

¹ De asemenea, această problemă a făcut obiectul mai multor studii ale societăților de consultanță din străinătate (Davy McKee-SUA; Chem Systems-Marea Britanie; Touch Ross Deloitte-Marea Britanie, Foster Wheeler asociate cu Coopers & Lybrands-Marea Britanie; Bechtel și Arthur Anderson-SUA, ș.a.) sub egida unor organizații specializate USAID, PHARE, Banca Mondială și FPS.

Franța, ș.a.). În conformitate cu convențiile de credit încheiate, rambursarea valutei necesare importului de țiței se realizează astfel: 50% din valoarea țițeiului prin export de produse petroliere; 18% din exportul direct de produse petrochimice; diferența de 32% din valoarea țițeiului, prin cumpărarea pe piața interbancară de la agenții economici care exportă mărfuri pentru a căror realizare utilizează produse petroliere și petrochimice, și din valuta colectată din contul energetic.

Astfel, se realizează o acoperire a efortului valutar pentru importul de țiței prin exportul direct al rafinăriilor și indirect al clienților acestora. În acest mod, varianta de 18 mil.tone țiței/an este echilibrată valutar, realizând un excedent de 60 mil.dolari care satisface mai bine cererile de produse petroliere și furnizează beneficiarilor interni de produse petrochimice mărfuri în valoare de aproximativ 430 mil.dolari, asigurând în același timp și o funcționare profitabilă a rafinăriilor.

Eficiența activității de prelucrare pe ansamblul unităților din sistem, exprimată prin indicatorul "net margin" (prezentat anterior), se înscrie în nivelurile europene publicate în revistele de specialitate.

Prin realizarea unui program de investiții pentru modernizări și re tehnologizări, în valoare de aproximativ 360 mil.dolari, care reprezintă numai 10% din valoarea actuală a rafinăriilor, performanțele tehnologice și eficiența acestora se aduc la nivel european.

În aceste condiții favorabile și în perspectiva majorării solicitărilor consumatorilor interni, prelucrarea țițeiului se poate ridica la cca. 18 mil.tone/an.

Prin variantele de prelucrare a 16 mil.tone/an (varianta de criză, minimală) și de 18 mil.tone/an, după modernizarea tehnologiilor prin aport de capital, se obțin costuri de prelucrare care sunt egale cu cele realizate în țările dezvoltate. Aceste variante de prelucrare sunt posibil de susținut printr-o politică de marketing agresivă, adoptată de toți operatorii economici din sector, cu condiția să nu fie oprite capacitățile actuale din rafinăriile mari.

2.2. Industria siderurgică

Începând cu anii 1974-1975, ca urmare a crizei energetice mondiale, industria siderurgică din țările occidentale a fost confruntată cu probleme deosebite, fapt ce a condus la scăderea rentabilității acesteia, unele țări înregistrând pierderi financiare substanțiale. În consecință, guvernele țărilor respective s-au văzut obligate să adopte programe ample, atât pentru susținerea financiară a industriei și diminuarea capacităților de producție, cât și pentru modernizare și re tehnologizare, indiferent de tipul de proprietate al agenților economici. Cu toate că UE a alocat pentru sprijinirea realizării acestor programe importante subvenții (inclusiv pentru protecția împotriva importurilor de oțel din țările central și est-europene), reducerile de capacități de producție s-au situat cu mult sub ceea ce s-a prevăzut. Odată cu îmbunătățirea pieței

oțelului, în semestrul al doilea al anului 1994, s-a redus și interesul membrilor UE pentru operarea reducerilor convenite.

2.2.1. Tendințe în industria siderurgică a UE și a altor țări

Pe plan mondial, UE este principalul producător de oțel și fontă. În perioada 1986-1996, țările UE au menținut un nivel de producție anual situat între 137,5 mil.tone și 155,8 mil.tone, potențialul maxim de producție de oțel al acestor țări fiind, în prezent, de 190,5 mil.tone.

Principalele beneficiare ale exportului de produse din oțel ale UE sunt SUA, Orientul îndepărtat, și țările EFTA. În timp ce importanța CSI în destinațiile exportului a scăzut ca rezultat al lipsei de valută, țări asiatice precum Taiwan, Hong Kong, Coreea de Sud și Thailanda au devenit piețe de desfacere din ce în ce mai importante. În același timp, ponderea țărilor din Europa Centrală și de Est în importurile de produse din oțel și fontă ale UE a crescut de la 26,1% în 1988, la 31,6% în anul 1993. Marii producători din această regiune sunt Rusia, Cehia, Polonia și Slovacia.

În pofida reducerilor continue ale capacităților de producție și personalului, efectuate în perioada anilor '80, industria siderurgică a țărilor UE "suferă" din cauza surplusului de capacități existent pe plan mondial. Scăderea cererii de oțel, indusă de factori structurali și ciclici a impus adoptarea unui program amplu de restructurare a siderurgiei țărilor UE. Factorii care au contribuit la această evoluție sunt: reducerile producțiilor unor industrii consumatoare de oțel; dezvoltarea tehnologică care a determinat reducerea consumurilor specifice de oțel în industriile din aval; îmbunătățirea calității oțelurilor (de exemplu, creșterea durabilității produselor de oțel); substituția oțelului cu alte materiale (plastic, aluminiu).

Controlul pieței, reglementat prin articolul 58 din Tratatul Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului (CECO) și Steel Aid Code, au stat la baza procesului de restructurare a industriei siderurgice care a avut loc în perioada 1980-1986. În pofida reducerilor de capacități și de forță de muncă, restructurarea nu s-a finalizat: diminuările preconizate de capacități, chiar susținute prin subvenții, nu au fost realizate. Măsurile de control al pieței au expirat la mijlocul anului 1988. Revigorarea subită a pieței în anul 1988 și existența subvențiilor au permis unor combine siderurgice mai puțin competitive să supraviețuiască. Totuși, procesul de restructurare a adus o reducere a capacităților de producție de oțel brut a UE de 40 mil tone (19%). La sfârșitul anului 1988, capacitatea de laminare la cald a fost redusă cu 34 mii. tone (18%).

Concomitent, noile țări industrializate și-au sporit semnificativ capacitățile de producție. Costurile scăzute de producție (forța de muncă ieftină, energia și materiile prime indigene) și dezvoltarea tehnologică în producția de oțel (mini-uzinele) le-au permis, în afara satisfacerii propriilor nevoi, să concureze cu succes exportatorii tradiționali pe piața mondială.

Pentru a rezolva problemele structurale, în anul 1992, Comisia Europeană a venit cu un nou plan de salvare a industriei siderurgice a UE. Conform acestui plan, producția totală de oțel ar fi trebuit redusă cu 19 până la 26 mii. tone în trei ani. La sfârșitul anului 1994, planul Comisiei s-a prăbușit, lăsând industria UE cu un exces de capacități de 30 mil. tone. Planul s-a concretizat în reduceri de 17 mil. tone. La sfârșitul anului 1994, capacitatea totală era încă de 170 mil. tone. Mai mult, noi capacități moderne vor fi construite pe piața europeană: Eko Stahl (1,8 mii. tone), Sestao (1,8 mil tone), Freital (200 mii tone) și Siderurgia Nacional (900 mii tone), toate cu subvenții de stat. Trebuie să menționăm faptul că tratatul CECO interzice strict subvențiile guvernamentale, chiar dacă această regulă nu s-a respectat până în anul 1986 (din 1986, subvențiile pot fi direcționate numai către încurajarea cercetării, pentru protecția mediului și pentru a face față costurilor sociale induse de reducerile de personal). Asistența financiară directă s-a concretizat în acoperirea pierderilor financiare, subvenții fără compensație, subvenții ale costului materiilor prime sau ale cheltuielilor de transport, avantaje fiscale prin reducerea ratelor de impozitare.

În cadrul acestor forme de asistență, industriile siderurgice din Franța, Belgia, și Italia au primit fiecare, în perioada 1976-1982 între 1-3 mld. dolari/an (în total cea. 20 mld dolari), iar firma British Steel în perioada 1975-1986 a primit subvenții fără compensație de 14 mld. dolari. În Spania, guvernul a subvenționat siderurgia cu 6 mld. dolari între anii 1981-1990, iar industria siderurgică din RFG a primit în perioada 1980-1986 subvenții de peste 18 mld. dolari pentru finanțarea costurilor cărbunilor cocsificabili. În SUA, unde siderurgia este integral privatizată, statul american a acordat subvenții de 12 mld. dolari în perioada 1982-1986.

Asistența financiară indirectă a fost acordată sub forma finanțării unor proiecte importante de cercetare-dezvoltare-modernizare, precum și a unor garanții guvernamentale pentru creditele obținute de companiile din industria siderurgică. Aceste forme de asistență la nivelul CECO au însumat în intervalul 1977-1986 peste 9 mld. dolari.

Asistența financiară pentru programele de restructurare-modernizare a fost acordată pentru industria siderurgică din Spania, care a primit în perioada 1981-1990 cca. 6 mld. dolari, cea din Franța care în perioada 1979-1982 a primit cca. 3 mld dolari anual, iar cea din Italia, în perioada de restructurare până în 1980, a primit cca. 6 mld. dolari.

În ansamblu, în perioada 1973-1986, costurile restructurării-modernizării siderurgiei în Europa de Vest și Japonia s-au situat la un efort specific anual de 15-27 dolari/tona de oțel brut.

Recent, Comisia Europeană, și-a intensificat din nou eforturile în sectorul siderurgic. La începutul anului 1994, se prevedea negocierea unor importante restrângeri de capacități. Odată cu trecerea timpului, au devenit clare dificultățile Comisiei în punerea în aplicare a unui pachet de reduceri și măsuri

acceptabile pentru toate părțile. La sfârșitul anului 1994, planul de restructurare al Comisiei a fost retras.

Eforturile continue de reducere a capacităților și forței de muncă au menținut costurile la niveluri competitive. Tehnicile de producție îmbunătățite, însoțite de scăderea capacităților de producție, au permis reducerea costurilor și creșterea eficienței și competitivității. În ultimii 10 ani, productivitatea muncii a crescut cu 30%.

Producția de oțel a UE este concentrată, în principal, în Germania, Franța, Italia și Marea Britanie. Aceste patru țări dețin aproape 74% din producția totală a UE. Cu cca. 38 mil. tone, Germania este cel mai mare producător de oțel din UE, urmată de Italia (26 mil. tone).

Industria siderurgică a UE este caracterizată printr-un grad mare de concentrare. În industria oțelului și fontei, 10 mari companii europene producătoare de oțel dețin cca. 80% din producția totală. Usinor-Sacilor (Franța) este cea mai mare companie producătoare de oțel brut, urmată de British Steel (Marea Britanie) și Thyssen (Germania). Importanța Germaniei în acest sector este accentuată de apariția a încă trei companii în "top ten": Krupp Hoesch, Preussag și HKM. ILVA și RIVA reprezintă industria siderurgică italiană în clasamentul primelor zece firme europene. Celelalte două firme sunt Cockerill (Belgia) și Hoogovens (Olanda). Două categorii mari de producători pot fi identificate: companiile integrate și mini-uzinele. Uzinele integrate au, în general, capacități de producție mari cuprinse între 2-10 mil. tone de produse finite. Deși aceste unități de producție mari au avantajul economiilor de scară, ele permit o flexibilitate mai mică a producției. Mini-uzinele își datorează succesul flexibilității și capacității de adaptare a producției la cererea pieței.

Combinatele siderurgice au fost construite, în general, "inland", fie lângă minele de cărbune sau minereuri de fier de unde acestea își procurau materiile prime, fie aproape de consumatorii de oțel. În ultimul timp, acestea sunt construite aproape de căile fluviale și maritime unde accesul la materiile prime importate este ușor (se elimină costurile de transport în interiorul țărilor).

Datorită reducerilor de capacități induse de dificultățile de pe piață încă din anul 1985, investițiile sunt direcționate către îmbunătățirile de productivitate și calitate, mai mult decât în extinderea capacităților. Nevoia de flexibilitate în condițiile unei cereri fluctuante este lecția pe care multe companii au învățat-o pe perioada recesiunii. Alte lecții includ: *acordarea unei mai mari atenții serviciilor pentru consumatori și investițiilor în marketing; diversificarea în alte domenii; preluări și fuzionări; specializarea în produse de înaltă calitate și tehnici de producție mai integrate*. Producătorii de metale feroase din UE vor continua să fuzioneze sau să coopereze pe parcursul modernizării și restructurării industriei. Exemple sunt fuzionările dintre Usinor și Sacilor în Franța, crearea ILVA în Italia, acordul de raționalizare dintre Krupp și Mannesmann în Germania și preluarea companiei Hoesch de către Krupp.

Compania belgiană producătoare de oțel, Cockerill-Sambre a cumpărat recent o parte de 60% din Eko Stahl, cea mai mare oțelărie din fosta RDG.

Printre prioritățile UE se numără armonizarea legislației privind protecția mediului în Europa în lipsa căreia apar distorsiuni ale costurilor (deoarece măsurile de protecție a mediului cresc considerabil costurile) și concurenței și liberalizarea industriilor din aval (energie, transporturi) care ar trebui să conducă la o mai mare convergență a prețurilor.

Pentru specialiști nu este clar, deocamdată, dacă crearea Pieței Unice a avut un efect pozitiv sau negativ asupra industriei siderurgice. Un impact pozitiv ar fi putut rezulta din reducerea costurilor administrative și eficiența crescută a tranzacțiilor transfrontieră. Cu toate acestea, piața internă adevărată nu funcționează încă. Distorsiunile existente se referă la varietatea politicilor naționale de mediu, continuarea practicării de către state a subvențiilor și la diferențele dintre prețurile energiei între țările membre. De aceea, se consideră importantă liberalizarea prețurilor energiei. Esențiale sunt, de asemenea, eliminarea concurenței neloiale și îndepărtarea tuturor barierelor comerciale interne și externe.

În comerțul internațional cu produse din oțel al țărilor central și est europene, o nouă tendință a apărut în anul 1995 (Tabelul 2.2.1.). Volumul total al exportului în cele șase țări mari ale regiunii, a înregistrat un declin pentru prima dată după patru ani. Revigorarea cererii de oțel pe piețele interne ale acestora a contribuit la un declin cu 8,5% în exporturi și o creștere cu 12,1% în importuri. Prețurile descrescând pe piața internațională și diminuarea cererii unor țări din Asia, în a doua jumătate a anului 1995, au condus, de asemenea, la scăderea exporturilor. Exporturile totale au atins 15,4 mil. tone, în cinci din cele șase țări înregistrându-se un declin în această activitate. *Numai România și-a sporit exporturile.*

Tabelul 2.2.1. Comerțul cu oțel în țările în tranziție (mii tone)

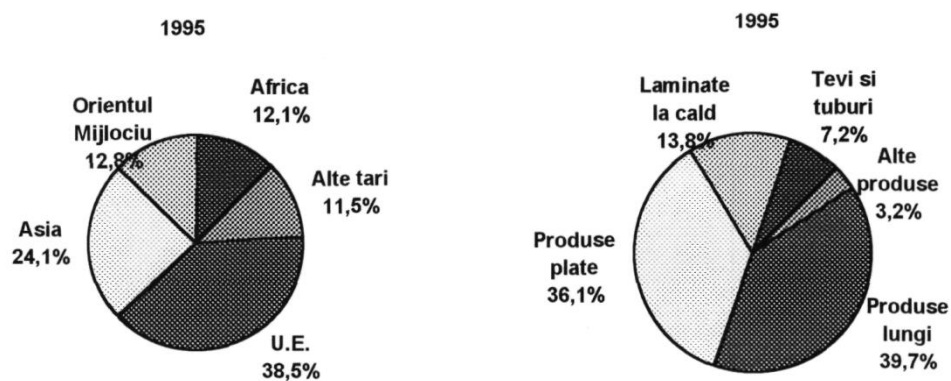
ȚARA	EXPORTURI			IMPORTURI		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995
Bulgaria	1467	1916	1644	656	565	46
Cehia	3665	4138	3553	891	1065	1517
Ungaria	1001	1036	890	534	525	725
Polonia	3228	3972	3488	629	834	1033
România	2217	2719	2810	253	415	430
Slovacia	2693	3033	2997	-	583	717

Sursa: *The Steel Market, United Nations, New York, 1996*

Structura destinațiilor exportului pentru industria siderurgică a Europei Centrale și de Est s-a modificat considerabil în anul 1995. Exporturile totale către Asia au scăzut semnificativ, deoarece China, cea mai mare țară importatoare și-a redus drastic comenzile. Astfel, ponderea exporturilor către

China în exporturile totale a scăzut semnificativ (în Cehia de la 20,2% în anul 1994, la 7,7% în anul 1995; în Ungaria de la 10,8%, la 3,7%; în Polonia de la 41,5%, la 26,3%; în România de la 39,1%, la 24,1%; în Slovacia de la 15,1%, la 10%). Exporturile către America de Nord au scăzut de asemenea. În locul țărilor asiatice și nord americane, piețele țărilor UE au devenit mai importante pentru Europa Centrală și de Est, peste 1/3 din exporturile acestora fiind orientate către UE în anul 1995. Dintre țările UE, Germania a fost cea mai mare piață pentru export, urmată de Italia. Ponderea principală în volumul exportului au deținut-o produsele semifabricate și lungi. Exportul de produse lungi a atins cea. 60% în Cehia, 55% în Polonia, și aproape 40% în România (Fig. 2.2.1). Exporturile de produse plate au fost relativ scăzute, numai Ungaria și Slovacia depășind o pondere de 50%.

Fig.2.2.1. Structura exportului siderurgiei românești pe destinații și produse, în anul 1995



2.2.2. Industria siderurgică din România. Premise ale restructurării sectorului.

În anul 1995, producția realizată în industria siderurgică românească reprezenta mai puțin de jumătate din cea a anului 1989, această scădere fiind mai accentuată decât în unele țări central europene (Tabelul 2.2.2.). Scăderea producției de oțel a avut ca efect o deteriorare pronunțată a productivității muncii deoarece prin specificul său, siderurgia presupune fluxuri tehnologice complexe, integrate și interdependente, cu funcționare continuă, iar gradul de utilizare a capacităților de producție influențează în mod direct productivitatea muncii și consumurile energetice.

Siderurgia contribuie cu cca. 8% la valoarea producției industriale anuale a României, fiind una dintre puținele ramuri care își poate susține, prin exportul propriu, întreg importul de materii prime, energie, piese de schimb, precum și o parte din necesarul pentru investiții (Tabelul 2.2.3.). În România, industria

siderurgică asigură peste 90% din produsele de oțel necesare unor ramuri strategice (energetică, transporturi, agricultură, industria de apărare), ca și pentru alte ramuri cu aport important în PIB, în export și în ocuparea forței de muncă (construcții de mașini, chimie, construcții industriale și civile etc). De asemenea, nu trebuie să neglijăm faptul că un loc de muncă în siderurgie creează alte 10 locuri de muncă în economia națională.

Tabelul 2.2.2. Evoluția siderurgiei românești comparativ cu alte țări central europene (mii t)

	1989	1993	1995	1995/1989
Polonia	15094	9906	11921	79,0
Ungaria	3315	1736	1866	56,3
România	14415	5446	6529	45,3
din care, în industria siderurgică	13407	5185	6307	47,0

Sursa: *The Steel Market, United Nations, New York, 1996*

Tabelul 2.2.3. Indicatori macroeconomici și specifici siderurgiei românești

INDICATOR	1993	1994	1995	1996
Soldul balanței comerciale externe (mil.\$)	-723	-330	-1166.4	-700
Export siderurgie(mil.\$)	544.9	606.3	807.6	681.1
Import siderurgie(mil.\$)	542	534.4	699.6	615.1
Soldul balanței comerciale în siderurgie (mil.\$)	+2.4	+71.9	+108.0	+66.1
Pondere export siderurgie față de total export România (%)	12.04	8.9	10.8	9.4
Pondere import siderurgie față de total import România (%)	10.3	8.4	8.1	7.7

Sursa: *Anuarul Statistic al României, Comisia Națională pentru Statistică, București, 1996.*

Din punct de vedere *tehnologic*, industria siderurgică românească este caracterizată de existența a două tipuri de unități productive:

a. cu ciclu integrat de fabricație, având două variante tehnologice de elaborare a oțelului (Fig.1.4 din cap.I), prin:

- prelucrarea fontei lichide: CS Reșița, SIDERURGICA Hunedoara, SIDEX Galați;
- prelucrarea fierului vechi: COS Târgoviște, SIDERCA Călărași, INDUSTRIA SÂRMEI Câmpia Turzii;

b. cu ciclu de fabricație bazat pe prelucrarea semifabricatelor (furnizate în general de unitățile cu flux integrat) și realizarea de produse finite (țevi fără sudură, laminate lungi, laminate plate): REPUBLICA București, LAMINORUL Focșani, OTELINOX Târgoviște etc.

În ceea ce privește calitatea minereurilor de fier utilizate în siderurgia românească, se pot constata următoarele:

- minereurile indigene nu constituie o bază importantă de aprovizionare, având în vedere calitatea inferioară definită prin conținutul scăzut de fier și ridicat de silice, precum și rezervele mici existente;
- calitatea inferioară a minereurilor de la Krivoi Rog folosite în șarja fabricilor de aglomerare, datorită conținutului ridicat de silice și alumină și reductibilității slabe comparativ cu minereurile bogate utilizate în Europa occidentală (minereuri importate din Brazilia și Australia), ceea ce diminuează performanțele energetice ale instalațiilor de aglomerare și ale furnalelor.

În perioada 1989-1992, structura, în funcție de proveniență, a minereurilor de fier consumate, a fost următoarea:

- 58% minereuri import Est-Krivoi Rog, respectiv:
 - 28% minereuri mărunte și concentrate, utilizate în cadrul fabricilor de aglomerare;
 - 30% pelete;
- 38% minereuri import Vest, respectiv:
 - 30% utilizabile în șarje de aglomerare;
 - 8% minereuri bulgări pentru furnale;
- 4% minereuri de fier indigene.

În viitor, necesarul de minereuri de fier (Tabelul 2.2.4.) se va asigura astfel:

- 3 mii tone pelete/an provenite de la Krivoi Rog (ajungând de la 42% din totalul minereurilor de fier în 1996, la 29% în 2002), ca rezultat al Acordului Guvernamental cu Ucraina (derularea acestui acord a început din anul 1994, prin livrarea a 1 mii. tone pelete/an);
- diferențele de 4200 mii tone în 1996 (58% din necesarul total de minereuri) și 7400 mii tone în anul 2002 (71% din total) se vor procura din India, Brazilia, Australia, Africa de Sud, Venezuela luându-se în considerare structura calitativă precum și costurile de transport.

Tabelul 2.2.4. Producția de oțel și necesarul de minereuri de fier pentru siderurgia românească, în perioada 1989-2002 (mii tone)

	1989	1992	1996	2002
Producția de oțel (fără oțel electric)	10938	3717	5000	7430
Minereu de fier	15601	5012	7200	10400

Sursa: Ministerul Industriilor și Comerțului

Industria siderurgică românească se caracterizează prin existența unei supracapacități de producție, nivelul tehnic al dotărilor situându-se la nivelul

celor existente pe plan mondial în urmă cu 15-20 ani. Pe plan mondial, tehnologia de elaborare a oțelului în cuptoare Martin a fost, practic, abandonată în ultimele două decenii datorită consumurilor energetice și de materii prime ridicate, a flexibilității tehnologice reduse și a condițiilor grele de muncă. De asemenea, au fost promovate tehnologii moderne: turnarea continuă a oțelului și tratarea oțelului în afara agregatelor de topire.

În România, producția de oțel se realizează în oțelării cu convertizoare cu insuflare de oxigen, cuptoare electrice și cuptoare Martin. În cadrul oțelăriei electrice de la SIDEX Galați, producția de oțeluri inoxidabile se realizează prin procedeul duplex, elaborarea făcându-se în cuptoare electrice cuplate cu convertizoare cu insuflare de oxigen și gaze inerte (tip AOD). Structura capacităților totale de producție, în funcție de procedeele de obținere a oțelului, este următoarea:

Oțelării cu convertizoare 9800 mii t./an

Oțelării electrice 3428 mii t./an

Oțelării Martin 4580 mii t./an

Total 17808 mii t./an

Evoluția producției de oțel pe principalele procedee de elaborare în România arată tendința generală de eliminare a procedeului Martin (Tabelul 2.2.5).

Tabelul 2.2.5. Volumul și ponderea producției de oțel în funcție de procedeul de elaborare utilizat (mii t)(%)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 (E)	2002 (E)
Convertizor	7459	5267	3875	2827	2938	3275	4200	3800	6870
	55,6	57,9	58,4	56,2	56,6	58,8	65,1	54,3	72,3
Cuptor electric	2476	1729	1475	1312	1293	1288	1300	2000	2070
	18,5	19,0	22,2	26,1	25,0	23,1	20,2	28,6	21,1
Siemens	3479	2103	1288	890	956	1009	950	1200	560
Martin	25,9	23,1	19,4	17,7	18,4	18,1	14,7	17,1	51,9

Sursa: I.C.E.M.

Pe plan mondial, cea mai utilizată tehnologie pentru producerea oțelului o constituie fabricarea oțelului în convertizoare cu oxigen. În România producția de oțel de convertizor se realizează în totalitate la Galați, consumul de energie pe care-l implică utilizarea acestei tehnologii fiind redus; cantități mari de energie sunt implicate în fabricarea fontei.

Din punct de vedere *energetic*, industria siderurgică românească este caracterizată de consumuri specifice mult mai ridicate decât în țările dezvoltate. De exemplu, consumul specific de electricitate la elaborarea oțelului electric a fost, în anul 1995 de cca.780 kWh/tonă, față de 450 kWh/tonă în țările cu siderurgie modernă. Situația se datorează, în cea mai mare măsură

gradului redus de utilizare a capacităților de producție (cca.40%)(Tabelul 2.2.6.):

Tabelul 2.2.6. Consumuri specifice de combustibil și energie electrică în industria siderurgică din România

PRODUSUL	CONSUM SPECIFIC	1989	1992	1995
Fonta	combustibil (Kg cc/t)	88,1	94,2	83,8
	electricitate (KWh/t)	19,7	34,7	27,9
Cocs	combustibil (Kg cc/t)	125,7	115,2	
	electricitate (KWh/t)	18,9	24,6	
Aglomerat	combustibil (Kg cc/t)	6,4	8,1	5,4
	electricitate (KWh/t)	30,1	41,2	41,8
Otel -convertizor	combustibil (Kg cc/t)	3,4	6,1	4,9
	electricitate (KWh/t)	15	20,1	23,8
-cuptor electric	combustibil (Kg cc/t)	19,6	27,3	29,3
	electricitate (KWh/t)	703,1	783,1	781,6
-Siemens-Martin	combustibil (Kg cc/t)	243,9	193,5	184,8
	electricitate (KWh/t)	7,5	10,4	10,5
Lamine finite	combustibil (Kg cc/t)	68,1	79,6	70,8
	electricitate (KWh/t)	56,4	90	87,5

Sursa: ICEM

Obținerea oțelului prin procedeul electric conduce la economisirea unor mari cantități de fontă brută, utilizând în locul acesteia fierul vechi. În acest caz însă, alimentarea cu încărcătura rece de fier vechi conduce la un consum energetic mai mare decât în cazul unui convertizor alimentat cu fontă topită. În România, se fabrică oțel electric la COS Tîrgoviște (31,3% din producția totală a combinatului), la SIDERURGICA Hunedoara (19,7%) și la SIDEX Galați (4,9%).

Din punct de vedere al procedeelor de turnare a oțelului, între industria siderurgică românească și țările dezvoltate există diferențe semnificative: în anul 1990, în Japonia se utiliza turnarea continuă în proporție de 93,9%, în Italia 95,4%, Anglia 84,7%, Germania 91,3%, Franța 94,3%, SUA 67,4%, iar în România se turna continuu în proporție de numai 36,2%.

Tehnologiile aplicate la elaborare și turnare rămase cu mult în urmă, conduc la costuri de producție mari, costuri care sunt uneori recuperate prin jocul artificial al prețurilor pentru energie și materii prime. Pornind de la analiza comparativă a costurilor de producție se constată ponderea redusă a cheltuielilor pentru protecția mediului, a celor cu manopera, cercetarea tehnologică, prospectarea pieței etc. Existența supracapacităților înseamnă un balast în costuri reprezentat prin amortizarea mijloacelor fixe neutilizabile.

Din punct de vedere *economic*, se pot constata următoarele:

- a. Pentru fontă. Costurile de producție pentru fonta obținută la Galați, erau, la sfârșitul anului 1991, cu cca. 20 dolari/tonă mai mari decât nivelul realizat în uzinele moderne din Europa. Costurile suplimentare induse de transportul pe cale ferată al materiilor prime până la Hunedoara sunt de același ordin de mărime cu cele suportate de uzinele siderurgice producătoare de fontă din Vestul Europei. Avantajul creat atât la Galați, cât și la Hunedoara prin nivelul scăzut al cheltuielilor cu salariile (în siderurgia românească ponderea cheltuielilor cu forța de muncă în totalul costului de producție este, în medie, de 7,5 %, față de 18-22% în siderurgia din țările vest-europene) este pierdut prin valoarea ridicată a cheltuielilor de întreținere care ajung până la 17% din totalul costurilor, față de aproximativ 5% în uzinele vest-europene;
- b. Pentru semifabricatele din oțel elaborat în cuptoare electrice. Costurile acestora sunt diminuate, în prezent, în mod artificial, de nivelul scăzut al prețului fierului vechi (cca. 40% din prețul practicat pe piața mondială). Această reducere este anihilată de costurile foarte ridicate ale materialelor consumabile (cărămidă refractară și electrozi siderurgici) ale căror consumuri specifice sunt de 4-5 ori mai mari decât cele practicate în vestul Europei. În condițiile în care prețul fierului vechi se va alinia la nivelul mondial, costurile de producție din România le vor depăși pe cele mondiale;
- c. Pentru semifabricatele din oțel fabricat în flux integrat. Costurile semifabricatelor de la cele două uzine cu flux integrat (SIDEX și SIDERURGICA) sunt comparabile cu cele din uzinele din Vest pentru blumuri din oțel de convertizor și din oțel Martin.

Concluziile care se pot trage sunt:

- fonta fabricată în combinatele în care costurile nu sunt grevate de cheltuielile de transport feroviar, poate fi competitivă, mâna de lucru ieftină compensând cheltuielile materiale superioare celor ale concurenților europeni;
- oțelul beneficiază de fier vechi cu preț net inferior față de prețurile practicate în țările dezvoltate; acest avantaj nu reușește să compenseze cheltuielile ridicate cu materialele refractare, electrozii, energia electrică și cheltuielile de întreținere;
- în absența turnării continue, nu există șanse de producere a semifabricatelor (blumuri, brame, țagle) la un cost competitiv;

Din punct de vedere *ecologic* majoritatea instalațiilor din siderurgia noastră nu dispun de dotări capabile să evite poluarea. Natura poluanților și volumul acestora depind de următorii factori:

- calitatea materiei prime – astfel, în procesul de elaborare a fontei, creșterea conținutului de fier în încărcătura furnalului și reducerea conținutului de cenușă și sulf din cocs, conduc la reducerea

consumului specific de cocs și, implicit, la reducerea potențialului poluant;

- nivelul tehnologiilor folosite – punerea în funcțiune a instalației de insuflare a cărbunelui la combinatul siderurgic din Galați va conduce la reducerea semnificativă a potențialului poluant;
- fluxul tehnologic de elaborare a oțelului – diferențele apreciable existente între consumurile energetice cumulate la elaborarea oțelului pe filiera clasică (elaborare-cocsificare-elaborarea fontei-elaborarea oțelului) și cea cuprinzând reducerea directă a minereului și elaborarea oțelului are implicații deosebite asupra potențialului poluant al întregului lanț de producere a oțelului. Cantitatea de noxe rezultate în cadrul filierei clasice este de 600-1000 kg noxe/t de laminate finite față de 200-400 kg noxe/t de laminate finite rezultate prin filiera modernă.

Astfel, aplicarea unui program de investiții trebuie să urmărească:

- generalizarea turnării continue și renunțarea la turnarea în lingouri;
- micșorarea substanțială a cheltuielilor de fabricație pentru producția de fontă prin injectarea de cărbune pulbere în furnale, cu efect direct asupra reducerii consumului specific de cocs și eliminarea consumului de gaze naturale;
- generalizarea sistemului modern de elaborare a oțelului în sistemul: cuptor-tratament secundar în oală-degazare-turnare continuă, pentru majoritatea tipurilor de oțeluri și semifabricate;
- introducerea sistemelor de conducere și control al proceselor de fabricație cu ajutorul calculatoarelor;
- alinierea calității produselor finite la standardele internaționale.

2.2.3. Ajustări structurale în industria siderurgică

Principalele obiective ale procesului de restructurare a industriei siderurgice din România – asigurarea competitivității produselor și a protecției mediului – se pot realiza prin:

- corelarea capacităților de producție cu cererea internă și externă;
- modernizarea capacităților de producție viabile și creșterea eficienței economice a acestora;
- reducerea consumurilor specifice de materii prime și energie;
- creșterea calității și diversificarea gamei produselor, prin mărirea ponderii celor cu grad avansat de prelucrare;
- îmbunătățirea condițiilor de lucru și combaterea poluării;
- creșterea productivității muncii;
- realizarea unui export eficient de produse siderurgice care să acopere necesarul de valută pentru procurarea de materii prime și energie, precum și a unei părți din fondurile necesare pentru modernizare.

În procesul de restructurare trebuie să se aibă în vedere:

- valorificarea maximă a potențialului uman de mare calificare existent;
- valorificarea amplasării favorabile a unor unități de producție față de sursele de aprovizionare cu materii prime și energie, precum și față de căile de transport cele mai avantajoase;
- creșterea gradului de încărcare a capacităților de producție eficiente;
- închiderea treptată a secțiilor de producție care se bazează pe tehnologii învechite moral și fizic;
- orientarea structurii exportului către produsele cu grad mai mare de prelucrare precum: table și benzi subțiri laminate la cald și la rece, table speciale și acoperite, profile bare mici și mijlocii, șine de cale ferată și țevi;
- diminuarea exportului de produse de prelucrare minimă care au în prezent ponderea cea mai mare, respectiv tabla groasă, oțelul beton și altele;
- producerea în țară a unor sortimente precum: table și benzi laminate la rece și acoperite (plumbuite, zincate, cadmiatate) care, în prezent, se importă.

Astfel, la nivelul anului 2002, se va modifica structura exportului, majorându-se ponderea produselor plate (care au o valorificare superioară la export) de la 41% în 1989, la 52% în 2002, apropiindu-se din acest punct de vedere de nivelul practicat de țările cu siderurgie modernă cum sunt: Franța (59%), Germania (58,5%), Japonia (65%). Concomitent, va scădea cu 50% ponderea la export a oțelului beton (de la 25,9% în 1989, la 13% în 2002), produs cu grad redus de prelucrare și valorificare.

Producția se va orienta spre realizarea de produse cu grad ridicat de prelucrare cum ar fi: table și benzi electrotehnice cu grăunți pentru transformatoare, laminate din oțeluri aliate și inoxidabile, țevi din oțeluri aliate, tratate termic și cu precizie dimensională, pentru foraj marin sau de mare adâncime, bare sau sârme trase din sortimente cu valoare ridicată. Va crește ponderea oțelurilor aliate la cca. 14% în anul 2002 din producția totală de oțel.

În cadrul "Studiului de restructurare a industriei siderurgice din România", întocmit de SOFRES Conseil-Franța, este prevăzut, pentru anul 2002, un nivel al producției de cca. 8720 mii tone/an oțel brut, realizabil în trei variante alternative (Tabelul 2.2.7).

Dintre variantele de restructurare a siderurgiei românești elaborate de firma SOFRES, o considerăm ca optimă pe cea de-a treia care presupune menținerea în funcțiune a combinatului siderurgic de la Călărași. Opțiunea noastră se bazează atât pe oportunitatea valorificării avantajului oferit de costurile reduse de transport al materiilor prime și produselor finite (combinatul este amplasat în imediata apropiere a Dunării), cât și pe avantajele oferite de procesul electric de obținere a oțelului.

Pe de altă parte, specialiștii români au determinat un necesar de produse siderurgice de 8241 mii tone/an în anul 2002. Acestei cantități de produse îi corespunde o producție efectivă de oțel de 9500 mii tone/an, care a stat la baza propunerilor de restructurare a capacităților de producție. Capacitatea de producție care trebuie modernizată și menținută în funcțiune în anul 2002, este de 11,985 mil.tone, pentru care se estimează un grad de utilizare de 80%.

Tabelul 2.2.7. Variante de restructurare a siderurgiei românești, elaborate de firma SOFRES Conseil din Franța

VARIANTA DE RESTRUCTURARE	PRODUCȚIA PREVĂZUTĂ	CARACTERISTICI
I	8720 mii t/an	Producerea șinelor și profilelor grele la SIDERURGICA Hunedoara, iar SIDERCA Călărași oprit total
II	8660 mii t/an	Producerea șinelor și profilelor grele în sectorul "Laminoare" al SIDERCA Călărași, alimentat cu blumuri de la OLD3 + TC a SIDEX Galați, dar OE de la SIDERCA Călărași oprită
III	8620 mii t/an	Producerea șinelor și profilelor grele la fel ca în varianta 2, dar OE de la SIDERCA Călărași funcționând cu o producție de cca. 430 mii t/an.

Sursa: Ministerul Industriei și Comerțului

Pentru definirea profilului, a nivelului de producție a societăților comerciale restructurate, au fost analizate atât ipotezele SOFRES cât și o serie de alte variante, cu precădere pentru marile uzine producătoare de oțel, rezultând următoarea propunere considerată ca optimă:

a. Două combinate integrate (cu gamă sortimentală diferită), amplasate aproape de Dunăre și deci beneficiind de cel mai ieftin transport pentru aprovizionarea cu materii prime și expedierea produselor: SIDEX Galați, profilat pe produse plate și semifabricate pentru relaminarea produselor lungi, cu o capacitate de 6,95 mil tone/an și SIDERCA Călărași, profilat pe produse lungi și semifabricate pentru laminarea acestora, cu o capacitate de producție de 1,7 mil tone/an, care vor asigura împreună 72,2% din producția de oțel;

b. Un combinat integrat amplasat în centrul țării, în imediata apropiere a singurelor resurse interne de minereu de fier și mai ales de cărbuni, ceea ce contribuie la competitivitatea sa în domeniul produselor lungi, SIDERURGICA Hunedoara, care va avea capacitatea de producție de 1,55 mil tone/ an și va asigura 12,9% din producția totală de oțel;

c. Patru uzine siderurgice dispersate în teritoriu și organizate în sistem de mini-uzine, respectiv oțelărie electrică-turnare continuă-laminoare de produse mixte. Acestea sunt: COS Târgoviste, Industria Sârmei Câmpia Turzii, CS Reșița și Uzina Oțelu Roșu, însumând o capacitate de 1,785 mil.tone/an și

acoperind 14,9% din producția de oțel. În cazul CS Reșița se are în vedere ca, în funcție de evoluția pieței regionale interne și externe, modulul de 225 mii tone/an să poată fi dublat;

d. Șase uzine, de asemenea dispersate în teritoriu, cuprinzând numai secții de laminare și fabrici de țevi de sudură, ce prelucreză semifabricate primite de la producătorii de oțel menționați.

Ținând seama de valoarea medie a investiției specifice realizată pe plan mondial (cca. 23 dolari/tona de oțel) am estimat nivelul efortului investițional necesar restructurării industriei siderurgice românești, la cea.200 mii.dolari/an. Menționăm că acest efort financiar la ajunge la 1200 mil.dolari în perioada 1997-2002.

În perioada de restructurare, evoluția personalului va avea loc în concordanță cu procesele care se vor derula în următorii ani, și anume:

- închiderea definitivă sau trecerea în conservare a unor secții va duce la disponibilizarea a 22 mii persoane;
- creșterea gradului de utilizare a capacităților (până la minim 80%) și creșterea productivității prin mai buna organizare a muncii vor determina diminuarea personalului cu 18 mii persoane;
- externalizarea unor activități care nu fac parte din procesele tehnologice propriu-zise (întreținerea și reparațiile, transportul etc), precum și a unor sectoare auxiliare (turnătoriile, producerea de materiale refractare), care va conduce la reducerea personalului din siderurgie cu 35 mii persoane.

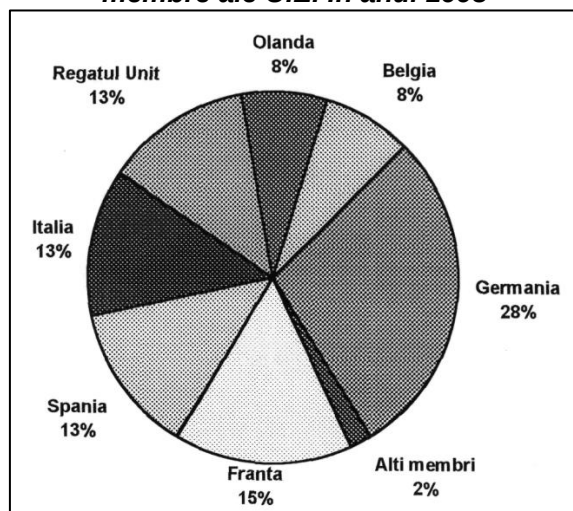
Procesul privatizării în industria siderurgică cuprinde, într-o primă perioadă, întreprinderile mai mici caracterizate de o mai mare flexibilitate. În ceea ce privește marile companii, privatizarea trebuie precedată de restructurarea și modernizarea fluxurilor tehnologice în scopul creșterii gradului de atractivitate al acestora pentru investitorii privați, români și străini.

2.3. Industria metalurgică a metalelor neferoase

A. *Industria metalurgică a metalelor neferoase*¹ a țărilor membre ale U.E. deține aproximativ 16% din producția mondială de aluminiu, 11,6% din cea de cupru, 25,2%) din cea de plumb și 25,5% din cea de zinc. În proporție de 82,7%, această producție este concentrată în cinci țări (Fig.2.3.1.).

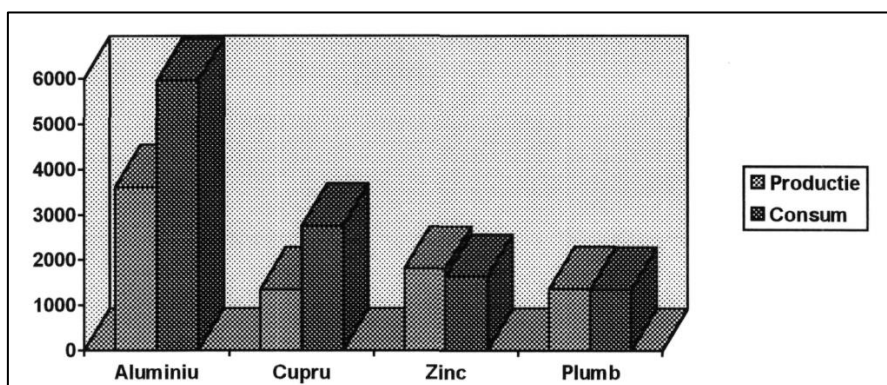
¹ Conform clasificării NACE-224 industria metalurgică a metalelor neferoase include: aluminiu, cupru, plumb, zinc, metale prețioase (aur, argint, platină, palladium și rhodium), ca și unele metale însoțitoare, în cantități mici (molibden, vanadiu, tungsten, magneziu, wolfram, cobalt etc.) – vezi "Panorama industriei în U.E., 1995, pag.4-1.

Fig.2.3.1. Structura producției de metale neferoase realizate de țările membre ale U.E. În anul 1993



Țările membre ale U.E. sunt importatoare de minereuri și concentrate de metale neferoase, ca și de alte materii prime și materiale necesare procesării prin procedee metalurgice. U.E. deține aproximativ 21% din producția mondială, fiind liderul țărilor cu economie de piață în acest domeniu (dar numai 3% din producția mondială de minereuri neferoase) și aproximativ 30% din totalul cererii mondiale. În studiile efectuate se consemnează faptul că țările U.E. își acoperă, din producția internă, cererea de plumb și zinc și numai parțial consumul de aluminiu și cupru (Fig.2.3.2.).

Fig.2.3.2. Producția și consumul (mii t) de metale neferoase din țările membre ale U.E.



Principalele probleme cu care se confruntă industria metalurgică a metalelor neferoase din țările U.E. sunt multiple (în Anexa 2.3.1. aceste probleme sunt tratate pe larg), concentrate pe realizarea a două obiective majore:

** Acoperirea în proporție tot mai mare a necesarului de materii prime din producția internă, în acest sens activității de reciclare a metalelor neferoase acordându-i-se un loc deosebit, prognozele indicând că, metalele neferoase secundare vor asigura peste 50% din cererea internă;*

** Armonizarea legislațiilor din domeniu, din fiecare țară, cu măsurile legislative ce fac parte din programul "pieței unice" care vizează următoarele aspecte: prețul energiei, nivelul taxelor și măsurile de protecție a mediului în scopul reducerii distorsiunilor de competitivitate dintre diferiții producători.*

În aceste condiții, integrarea metalurgiei neferoase din România în structurile economice ale U.E. devine deosebit de dificilă dacă se au în vedere particularitățile acesteia, și anume: consumuri energetice și de materiale ridicate, practicarea de către RENEL a unor prețuri la energia electrică cu mult peste nivelul celor ale companiilor similare din alte țări etc. ceea ce afectează nivelul de competitivitate al produselor acestei ramuri destinate pieței unice.

B. Industria metalurgică a metalelor neferoase din România, în perioada 1989-1996 (Tabelul 2.3.1.) a avut o evoluție puternic descrescătoare până în anul 1993 după care s-a înregistrat o oarecare revigorare a producției (cu excepția producției de cupru electrolitic a cărei dinamică a fost descrescătoare până în anul 1996 când a înregistrat un salt semnificativ). Începând cu anul 1990, industria metalurgiei neferoase a fost organizată în 11 societăți comerciale (Anexa 2.3.2.), în funcție, pe de o parte, de tipul metalului de bază produs (vezi, în cap.I, fig.1.5. și 1.6.) iar, pe de altă parte, pe fluxuri tehnologice complexe și complementare dar și interdependente, ca unități economice integrate. O asemenea organizare are mai multe avantaje cum ar fi: apropierea de locurile de extracție și preparare a minereurilor neferoase și/sau de locul de aprovizionare a celor din import (de exemplu, S.C.ALUM S.A.- Tulcea pentru aprovizionarea cu bauxită); apropierea de rețelele de înaltă tensiune (de exemplu, S.C.ALRO S.A. – Slatina mare consumator de energie electrică), ca și în vecinătatea surselor de gaz metan (de exemplu, S.C.SOMETRA S.A.-Copșa Mică), dar și o serie de dezavantaje dintre care amintim distanțe mari de transport pentru unele materii prime, mai ales a celor din import (de exemplu S.C.ALOR S.A. – Oradea) și/sau riscurile mari privind poluarea mediului. Dintre cele 11 societăți comerciale din metalurgia neferoasă, la 01.09.1997, 9 erau privatizate în proporție de 44,9% prin transfer gratuit de acțiuni, cu excepția S.C.ALUM S.A. – Tulcea, privatizată în totalitate, diferența de 51%) din pachetul de acțiuni fiind achiziționate de firma britanică BALLMETAL S.R.L. – Londra.

Tabelul 2.3.1. Evoluția producției principalelor metale neferoase în România în perioada 1989-1996 (mii t)

	1989	1993	1995	1996*
Alumină	610,0	293,0	323,4	330,3
<i>Metale și aliaje primare</i>				
* Aluminiu și aliaje de aluminiu	267,0	117,3	141,5	144,5
* Lamine de aluminiu și aliaje de aluminiu	36,0	25,0	26,0	23,6
* Cupru electrolitic	33,2	25,2	22,0	28,3
* Zinc rafinat	29,8	14,0	29,2	27,8
* Plumb electrolitic	25,0	12,0	18,0	19,4
<i>Metale și aliaje secundare</i>				
* Aluminiu	13,2	3,7	3,0	
* Cupru	12,0	6,0	4,6	
* Plumb	11,0	5,5	4,5	

Notă: * – Date operative de la Comisia Națională de Statistică.

Sursa: Anuarul Statistic al României, CNS, București, 1994, 1996 și date de la Ministerul Industriei și Comerțului.

Industria metalurgică a metalelor neferoase este profitabilă (în anul 1994 rata profitului a fost de 6,7%) și are o situație economico-financiară apreciată ca satisfăcătoare. Totuși, în prezent metalurgia neferoasă se confruntă cu serioase probleme care afectează competitivitatea produselor acesteia pe piața internă și internațională. Asupra produselor metalurgice acționează un complex de factori cum sunt: devalorizarea continuă a monedei naționale; dobânzi mari și fluctuante la creditele interne; creșterea prețului energiei electrice, peste cel mediu al pieții mondiale; blocaj financiar fără precedent; grade reduse de utilizare a capacităților de producție; grad ridicat de uzură fizică și morală a acestor capacități; productivitate scăzută a muncii datorată reducerii volumului producției mai rapid decât a numărului de salariați; organizare și management necompetitive, fără constituirea unor centre de profit; grad ridicat de poluare a mediului etc.

În general, metalurgia neferoasă este considerată ca o ramură mare consumatoare de energie (de exemplu, pentru producerea aluminiului electrolitic la S.C.ALRO S.A. Slatina se consumă aproximativ 10% din consumul total de energie electrică a țării), poluantă (Anexa 2.3.3.), cu o dotare tehnică depășită (Anexa 2.3.4.), cu unele produse necompetitive destinate pieței interne și internaționale, motive pentru care considerăm că, principalele criterii care trebuie avut în vedere pentru restructurarea acestui sector sunt: tehnic, energetic, ecologic și economic, fiecare cu grade diferite de influență, în funcție de tipul metalului și de nivelul de prelucrare a acestuia.

În aceste condiții, apreciem că modificările structurale din industria metalurgică neferoasă, vor trebui să vizeze, pe lângă obiectivele generale ale întregului sector de prelucrare primară și următoarele obiective specifice:

- modernizarea și re tehnologizarea capacităților de producție viabile, în scopul creșterii eficienței activității economice a întregului sector, prin sporirea randamentelor de recuperare a metalelor și a productivității muncii, ca și reducerea consumurilor materiale și energetice;
- introducerea unei legislații severe pentru utilizarea corectă și valorificarea cu maximă prudență și eficacitate a deșeurilor din metale neferoase în scopul asigurării securității industriale (puritatea metalelor), protecția consumatorilor și a mediului;
- utilizarea unor tehnologii moderne, nepoluante, pentru reducerea gradului de poluare a societăților comerciale din acest domeniu;
- creșterea competitivității produselor din metale neferoase la nivelul celor practicate pe piața mondială;
- satisfacerea cererii interne de metal și aliaje de metale neferoase, ca și creșterea volumului exporturilor de produse prelucrate ale acestui sector;
- crearea unui cadru legislativ-normativ specific sectorului corelat cu legea minelor și legea energiei electrice.

Data fiind structura sortimentală variată, ca și organizarea în funcție de fluxul tehnologic, am considerat necesară abordarea acestei ramuri separat, pe metale sau grupe de metale.

2.3.1. Aluminiiu

În ultimii 2 ani, **piața mondială a aluminiului** a cunoscut perioade de avânt și perioade de regres, fapt ce a pus mari probleme producătorilor de aluminiu și produse laminate de aluminiu. În prezent, pe piața mondială a aluminiului se înregistrează o creștere ușoară a cererii, pentru anul 1997 estimându-se o sporire cu 3,9% față de 1996. În același timp, prețurile la aluminiu primar au traiectorii crescătoare. Anul 1996, în special primele 3 trimestre, a fost marcat de o scădere accentuată a prețului la aluminiu primar, cu 15,8% (de la 1585,76 dolari/tonă în ianuarie la 1336,72 dolari/tonă în octombrie 1996), după care a început o perioadă de redresare care a continuat și în anul 1997. Se apreciază că pe piața mondială, cererea de aluminiu primar va avea o evoluție ușor crescătoare, cu un ritm mediu anual de 3,6% până în anul 2003, urmată de o sporire a prețului de comercializare care, în medie, va ajunge la 2828 dolari/tonă în 1999 după care va avea o perioadă de stabilizare de 4-5 ani.

Creșterea cererii de aluminiu primar a fost argumentată pe baza tendințelor privind cererea din sectorul construcțiilor de autovehicule (cu un ritm mediu anual de 4,5% până în anul 2003 egal cu cel înregistrat în perioada anterioară), și a celei din industria ambalajelor de aluminiu¹.

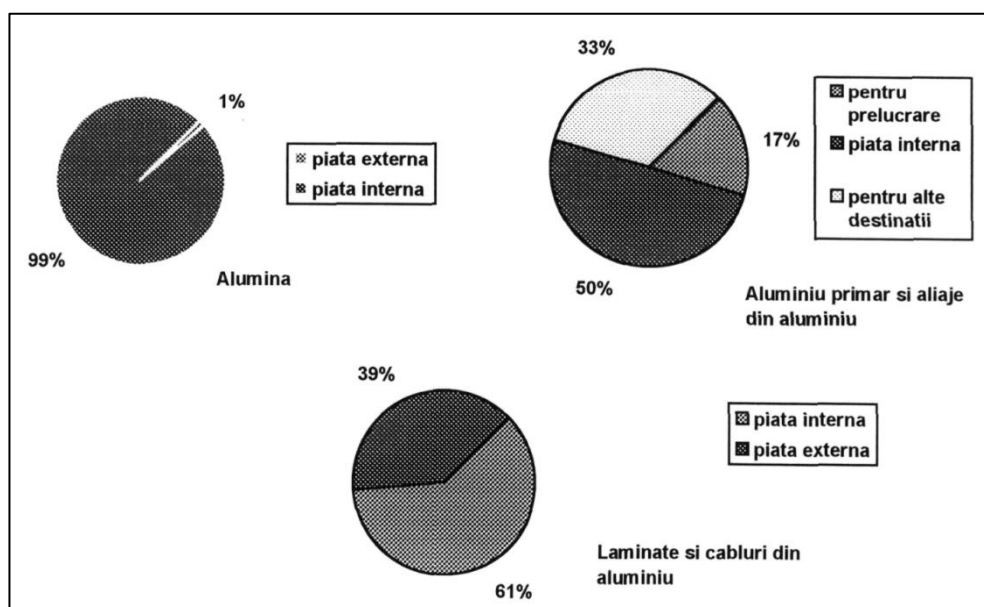
¹ *Date de la Bursa de date a Bursei Române de Mărfuri, publicate în Adevărul economic nr.17/mai 1997*

În această conjunctură internațională, știut fiind faptul că țara noastră este importatoare de bauxită (producția internă de bauxită asigurând numai aproximativ 20% din necesar) și exportator de aluminiu primar, aliaje de aluminiu ca și de produse prelucrate din aluminiu, industria aluminiului din România, care în ultimii 3 ani a marcat o evoluție ușor crescătoare, are șanse reale de a fi unul dintre pilonii restructurării metalurgiei românești. Principalele probleme cu care se confruntă industria aluminiului din România sunt:

- prețul energiei electrice livrate de RENEL care afectează grav prețul aluminiului primar și al produselor prelucrate (criteriul economic);
- consumuri energetice și materiale mai ridicate decât cele practicate de firme similare din alte țări (criteriul energetic și economic);
- dotare la nivelul anilor 1970-1985 în unele societăți comerciale, cu posibilități reale de modernizare (criteriul tehnic);
- poluare ridicată a mediului, care în multe cazuri depășește normele admise (criteriul ecologic-Anexa 2.3.2.).

A. Producția (oferta internă) de alumină este destinată prioritar acoperirii cererii interne iar cea de aluminiu și produse de aluminiu atât pentru acoperirea cererii interne, cât și pentru export (Fig.2.3.3.).

Fig.2.3.3. Structura pieței aluminei, aluminiului și produselor prelucrate din aluminiu, din România, în anul 1995



Se remarcă faptul că 62% din producția de aluminiu primar și aliaje de aluminiu este destinată exportului, în schimb din producția de laminate și cabluri numai 38,9%. Acest lucru este mai bine evidențiat urmărind evoluția încasărilor în valută, obținute prin vânzare la export a aluminiului și produselor de aluminiu (Tabelul 2.3.2.).

Tabelul 2.3.2. Evoluția exporturilor de alumină, aluminiu și aliaje de aluminiu

	U.M.	1989	1993	1995
Total export din care:	mil.\$	389,2	96,3	174,6
	%	100,0	100,0	100,0
* Alumină	mil.\$	-	3,1	0,4
	%	-	3,2	0,2
* Aluminiu și aliaje de aluminiu	mil.\$	369,3	80,4	153,4
	%	94,9	83,5	87,9
* Lamine de aluminiu	mil.\$	19,9	12,5	20,1
	%	5,1	13,0	11,5
* Cabluri și funii de aluminiu	mil.\$	-	0,3	0,7
	%	-	1,3	0,4

Sursa: Date de la Ministerul Industriei și Comerțului

Se remarcă faptul că 87,9% din totalul încasărilor în dolari provine din vânzarea aluminiului primar și aliajelor de aluminiu sub formă de blocuri și lingouri și numai 11,9% din vânzarea produselor prelucrate. În general *aluminiul primar destinat exportului este competitiv corespunzând standardelor impuse pe piața mondială*, 85% din totalul exporturilor reprezentând blocurile de aluminiu cu 99,7% Al conform cotațiilor de la Bursa LME Londra și numai 15% din export este format din blocuri de aluminiu cu 99,5% Al, utilizate pentru turnarea în bare, plăci și sârme din aliaje.

B. Randamentele de extracție a metalului din materiile prime sunt diferențiate în funcție de tipul produsului și, în general, se situează sub nivelul celor înregistrate pe plan mondial (Tabelul 2.3.3.).

Tabelul 2.3.3. Randamentul de extracție a metalelor din materiile prime în industria aluminiului

Produsul / Societatea comercială	Formula de calcul a η	România -%-	Nivel mondial - %-
Alumină S.C.ALOR – Oradea S.C.ALUM – Tulcea	$\eta = (\%Al_2O_3 \text{ în bauxită}) / (\%Al_2O_3 \text{ în alumină calcinată})$	79,1 77,1	91-92 91-92
Aluminiu S.C.ALRO Slatina	$\eta = (Al \text{ în } Al \text{ electrolitic}) / (Al \text{ în alumină calcinată}) \eta \text{ Faraday}$	98,77 88,0	98,77 92-93

Sursa: Date de la Ministerul Industriei și Comerțului.

Obținerea unor randamente de extracție a metalului din materia primă sub nivelul celor practicate pe plan mondial s-au datorat utilizării unor tehnologii mai puțin performante, cu influențe nefavorabile asupra eficienței activităților economice din acest domeniu.

C. Consumurile energetice realizate de societățile comerciale din industria aluminiului sunt mult mai mari față de cele medii, realizate pe plan mondial (Tabelul 2.3.4.).

Tabelul 2.3.4. Consumurile specifice energetice realizate în industria aluminiului din România comparativ cu cel pe plan mondial

Produs / Societate comercială	U.M.	România	Nivel mondial
A. Energie electrică			
Alumină			
*ALOR – Oradea (abur)	Gcal/t	5,55	1,5
*ALUM – Tul cea (abur)	Gcal/t	3,76	2,05
Aluminiu			
*ALRO – Slatina (gaz metan pentru aluminiu turnat)	mii Nmc/1	0,19	0,18
B. Energie electrică			
Alumină			
*ALOR – Oradea (în scopuri tehnice)	MWh/t	0,48	0,30
*ALUM – Tulcea (în scopuri tehnice)	MWh/t	0,45	0,30
Aluminiu			
*ALRO – Slatina (la electroliză)	MWh/t	14,5	13,5

Sursa: Date de la Ministerul Industriei și Comerțului.

Se relevă faptul că la producerea aluminei consumurile specifice energetice sunt cu 80-270% mai mari decât cele realizate pe plan mondial iar cele de energie electrică cu 60%. În ceea ce privește elaborarea aluminiului electrolitic, consumurile de energie electrică sunt mai apropiate de media mondială, depășind-o cu numai 7,4%. Principalele cauze ale acestor depășiri provin din: gradul scăzut de utilizare a capacităților de producție (50,4% la alumină și 54%) la elaborarea aluminiului) și utilizarea unor tehnologii neperformante, în special la elaborarea aluminiului.

Pentru diminuarea acestor efecte nefavorabile, în anul 1995, S.C.ALRO S.A. Slatina a încheiat un contract de achiziționare a know-how-ului (achitat din surse proprii de finanțare) cu firma ALUMINIUM PECHINEY Franța, lider mondial în tehnologiile de producere a aluminiului, în scopul modernizării unei hale noi de electroliză, prin realizarea unei instalații integrate, un sistem complex de funcționare care să permită: alimentarea continuă cu alumină calcinată; capotarea cuvei în scopul colectării gazelor cu conținut de fluor și a pulberilor de alumină; creșterea randamentului de epurare a gazelor până la 98,5%) și recuperarea fluorului care să fie apoi reintrodus în cuva de electroliză, contractul s-

a finalizat în luna aprilie 1997 și a condus la îmbunătățirea parametrilor de funcționare a acestei hale, rezultatele obținute fiind următoarele:

- consum de energie electrică de 13400 kWh/tonă de Al electrolitic la nivelul marilor producători mondiali;
- creșterea randamentului Faraday al cuvelor, cu implicații directe în sporirea producției și, implicit, reducerea costurilor de producție;
- condiții îmbunătățite de lucru pentru muncitorii direct productivi;
- reducerea emisiilor de fluor la nivelul standardelor industriale.

D. În structura costurilor de producție predomină cheltuielile cu materii prime și materiale, combustibili și energie electrică și termică, a căror pondere variază de la 89,5% la alumină la 93,7% la aluminiu față de total. (Tabelul 2.3.5.).

Tabelul 2.3.5. Structura costurilor de producție în industria aluminiului

Total = 100,0

Produsul / Societatea comercială	Materii prime și materiale	Combustibil, carburanți și lubrifianți	Energie electrică și termică, apă, aer	Aprovizi- onare	Cheltuieli cu manopera
Alumină					
ALOR Oradea	41,0	7,6	40,9	0,6	9,9
ALUM Tulcea	60,9*	23,9	5,5"	0,4	9,3
Aluminiu					
ALRO Slatina	46,8	2,7	44,2	0,7	5,6

*Bauxita din import este mai scumpă, în principal, datorită cheltuielilor de transport de la mare distanță.

Ponderea mare în totalul costurilor de producție a cheltuielilor cu energia are, pe lângă cauze proprii societăților comerciale respective (consumuri energetice mari, randamente de extracție mici, productivitate scăzută) și cauze obiective generate de politicile de prețuri practicate de RENEL. Într-un studiu elaborat de firma franceză SOFRES-CONSEIL în cadrul programului PHARE¹ se apreciază că în alte țări, producătorii de aluminiu primar beneficiază de reduceri ale tarifului la energie electrică cu 30-35%) față de media pe țară. Mai mult, pentru realizarea unui echilibru între cost aluminiu – preț energie electrică se perfectează contracte ferme, pe durata de 5-10 ani, prin care se stabilește prețul energiei electrice în funcție de prețul aluminiului electrolitic (Tabelul 2.3.6.).

¹ *Asistență tehnică privind restructurarea industriei miniere și metalurgice neferoase din România, Opțiuni strategice. București, 1994.*

Tabelul 2.3.6. Tarifele practicate pe plan mondial pentru plata energiei electrice de către marii producători de aluminiu primar

Țara/zona geografică	Capacitate de producție (mii t/an)	Tarife în \$ în 1989/MWh		
		1990	1993	1995
S.U.A.	4034	22,1	23,2	
Canada	1046	5,8	18,8	
Europa	3557	24,2	24,5	
Asia	1393	28,5	26,2	
Africa	634	16,1	16,5	
Oceania (inclusiv Australia)	1478	17,1	17,2	
America Latină	1838	18,8	18,9	
TOTAL	14580	*	*	
Media anuală	*	20,2	21,0	

Sursa: Adevărul economic nr.15, aprilie 1997, pg.8.

Față de aceste tarife medii, în România prețul energiei electrice a crescut continuu, de la 40 dolari/tonă în 1990 la 50 dolari/tonă în 1997, (teoretic, dar poate ajunge la peste 60 dolari/tonă Al primar) deci, de peste 2-3 ori mai mari decât cele practicate de alte firme (Anexa 2.3.5.). Pentru alinierea la practicile internaționale, ca și pentru asigurarea competitivității pe piața mondială a aluminiului, S.C.ALUM S.A. Slatina, ar trebui să beneficieze de un preț al energiei electrice de cel mult 30 dolari/Mwh.

Deși în industria aluminiului, în structura costurilor de producție, ponderea consumurilor energetice este ridicată iar prețul energiei electrice este de 2-3 ori mai mare decât cele practicate în alte țări, această ramură este eficientă. Astfel, costul de producție al aluminiului primar, exportat în anul 1995 a reprezentat 73,7% din cel cotelat la bursa LME din Londra. Totuși, apreciem că, *dacă nu se vor face corelațiile respective, între prețurile energiei electrice și cel al aluminiului primar, condițiile de rentabilitate a acestei ramuri se vor reduce simțitor, ceea ce va diminua considerabil competitivitatea produselor pe piața mondială a aluminiului și implicit, pierderea unor importante segmente de piață ocupate de România atât în cadrul Pieții Unice a U.E., cât mai ales pe alte piețe.*

E. În prognozele efectuate pentru industria aluminiului din România se apreciază că, cererea de alumină, aluminiu primar și aliaje de aluminiu, ca și de laminate, va avea o evoluție crescătoare, similară cu cele previzionate pe plan mondial (Tabelul 2.3.7.). În același timp, oferta producătorilor interni este mai mare, România menținându-se în rândul exportatorilor de aluminiu și aliaje de aluminiu, ca și de produse laminate. Astfel, exportul acestor produse se apreciază că va crește în anul 2005 cu 27,3% față de 1996, în varianta Ministerului Industriilor și Comerțului și cu 90% în varianta Institutului de Economie a Industriei (Tabelul 2.3.8.).

În prognozele efectuate în cadrul I.E.I., s-a ținut seama, pe de o parte, de perspectivele cererii și ofertei, ca și a prețurilor pe piața mondială a aluminiului iar, pe de altă parte, de posibilitățile reale de modernizare și rețehnologizare a societăților comerciale de alumina, aluminiu electrolitic și laminate din aluminiu. Ca atare, în scenariul mediu, pe care îl propunem decidenților, *nivelurile prognozate sunt mai mari decât cele din strategiile de restructurare a acestei ramuri, elaborate la Ministerul Industriei și Comerțului.*

Tabelul 2.3.7. Tendințe pe piața mondială a aluminiului

	2000 - mii t -	2005 - mii t -	2000/1995 - % -	2005/1995 - % -
Alumină				
* Producție	48500	52700	111,5	123,4
* Comerț internațional	22300	25300	108,8	123,4
Aluminiu primar și aliaje de aluminiu				
* Producție	21973	24272	112,2	122,9
"Comerț internațional	12600	14400	116,7	133,3

Sursa: Prognoză efectuată de Banca Mondială.

Tabelul 2.3.8. Prognoza producției de aluminiu, a cererii interne și a exportului, în perspectiva anilor 2005

- varianta Ministerului Industriilor și Comerțului

A. PRODUSELE	1996* - mii t -	2000 - mii t -	2005 - mii t -	2000/1996 - % -	2005/1996 - % -
Alumină					
* Producție	365	455	530	124,6	145,2
* Consum intern	355	425	440	119,7	123,9
* Export	10	30	90	3 ori	9 ori
Aluminiu și aliaje din aluminiu primar					
* Producție	145	160	170	110,3	117,2
* Consum intern	65	90	107	138,5	164,6
* Export	80	70	63	87,5	78,7
Lamine din aluminiu					
* Producție	36	45	52	125,0	144,4
* Consum intern	25	34	38	136,0	152,0
* Export	11	11	14	100,0	127,3

Notă: * – estimative.

Sursa: Strategia de restructurare a industriei metalurgice neferoase, București, 1995.

- Varianta I.E.I. (scenariul mediu) -

B. PRODUSELE	1995 - mii t -	2000 - mii t -	2005 - mii t -	2000/1995 - % -	2005/1995 - % -
Alumină					
*Producție	365	427	489	117,0	134,0
* Consum intern	355	380	439	107,0	123,7
*Export	10	47	50	470,0	500,0
Aluminiu și aliaje din aluminiu primar					
^Producție	145	150	155	103,4	106,9
*Consum intern	64	75	85	115,4	130,8
*Export	80	75	70	93,8	87,5
Laminate din aluminiu					
*Producție	36	48	56	133,3	155,5
*Consum intern	25	30	35	120,0	140,0
*Export	11	18	21	163,6	190,0

Sursa: Anexa 2.3.6. (a)

F.Pentru realizarea în condiții de eficiență a acestor niveluri ale producției, ca și a exporturilor considerăm că în industria aluminiului sunt necesare următoarele măsuri de restructurare și reorganizare a societăților comerciale:

- Continuarea acțiunilor de modernizare a cuvelor din halele de electroliză de la S.C.ALRO S.A. Slatina, prin aceasta estimându-se: scăderea consumurilor energetice, în general (Tabelul 2.3.9.), și a celor de energie electrică, în special, cu aproximativ 7,6% pe fiecare cuvă de electroliză; creșterea randamentelor de extracție a metalelor din alumină (Tabelul 2.3.10.); reducerea gradului de poluare prin recircularea fierului cu implicații favorabile asupra nivelului costurilor de producție pe tona de produs finit.

Tabelul 2.3.9. Evoluția specifică a consumurilor energetice în industria aluminiului în perspectiva anului 2005 în România comparativ cu cel existent pe plan mondial

	U.M.	România			Nivel mediu mondial
		1996	2000	2005	
Energie termică					
ALOR Oradea	Gcal/t	5,24	1,33	1,33	1,05
ALUM Tulcea	Gcal/t	3,53	2,20	2,02	2,05
Energie electrică					
ALRO Slatina	MWh/t	14,5	14,15	13,50	13,50

Sursa: Strategia de restructurare a industriei metalurgiei neferoase, București, 1995

Tabelul 2.3.10. Evoluția randamentelor de extracție în industria aluminiului, în perspectiva anului 2005, în România, comparativ cu cele existente pe piața mondială (%)

	România			Nivel mondial
	1996	2000	2005	
Alumină				
ALOR Oradea	79,1	86,1	91,0	91-92
ALUM Tulcea	78,2	91,7	91,7	
Aluminiu				
ALRO Slatina (randament Faraday)	88	93	93	93

Sursa: *Strategia de restructurare a industriei metalurgice neferoase, București, 1995*

- Alinierea tarifului pentru consumul de energie electrică, din industria aluminiului, la practicile mondiale, adică stabilirea sa în funcție de evoluția prețului pe piața mondială a aluminiului; în acest sens, propunem încheierea unor contracte ferme pe termen lung între RENEL și/sau cu principalii producători de energie electrică din zonă și S.C.ALRO S.A. -Slatina (în condițiile în care RENEL rămâne numai distribuitor de energie electrică).

- Diversificarea gamei sortimentale și sporirea cantităților de produse laminate destinate exportului, concomitent cu alinierea acestora la standardele europene și internaționale, în scopul creșterii competitivității și, implicit, al asigurării valutei necesare modernizării și re tehnologizării societăților comerciale din industria aluminiului;

- Modernizarea cuptoarelor statice pentru obținerea aluminei calcinate și a celei de tip gama (necesară în electroliza aluminiului), de la S.C.ALRO S.A. – Oradea și S.C.ALUM – Tulcea.

- Aprovizionarea ritmică a societăților comerciale producătoare de alumină, cu bauxită din țară (apreciat la 240 mii tone/an) și din import (aproximativ 660-860 mii tone/an) prin încheierea unor contracte ferme cu societățile comerciale din țară, ca și cu partenerii externi;

- Reorganizarea industriei aluminiului pe verticală, începând cu activitățile de cercetare geologică, extracția bauxitei, obținerea aluminei și aluminiului electrolitic și terminând cu societățile comerciale producătoare de produse prelucrate din aluminiu, așa cum sunt organizate companiile PECHINEY – Franța, HYDROALUMINIUM – Norvegia, ALUMIN – Italia etc. În acest sens, considerăm că această companie cu capital mixt (privat și de stat, cel privat putând fi și capital străin), cu sediul la Slatina, ar trebui să aibă în aria sa de activitate E.M.Dobrești (pentru extracția bauxitei), S.C.ĂROR S.A. – Oradea (pentru obținerea aluminei), S.C.ALRO S.A. – Slatina (producătoare de aluminiu electrolitic), S.C. ALPROM – Slatina (producătoare de laminate, produse turnate și extrudate din aluminiu), S.C.ELCARO S.A.- Slatina (producător de cabluri izolant din aluminiu) și S.C.ALTUR S.A. Slatina (producător de pistoane și piese sudate din aluminiu). O asemenea organizare ar asigura, în primul

rând, o mai mare siguranță în aprovizionarea cu energie electrică, la un tarif preferențial (ținând cont de faptul că, necesarul de energie electrică tuturor acestor societăți comerciale va depăși 12% din totalul consumului de energie al țării), cu repercusiuni deosebit de favorabile asupra nivelului costurilor de producție al produselor prelucrate din aluminiu, iar în al doilea rând, va putea face față concurenței pe piața externă dirijată de marile companii transnaționale de aluminiu.

2.3.2. Metale neferoase și grele (Cu, Pb, Zn)

În anul 1996 **piața mondială a cuprului** a fost marcată de o scădere continuă (cu 82%) la Bursa LME din Londra, a cotațiilor la contractele spot ale cuprului rafinat. Această evoluție a fost influențată de excedentul de minereuri și concentrate de cupru pe piața mondială (de aproximativ 1 mii.tone datorat Chinei) concomitent cu scăderea cererii de cupru rafinat, ceea ce a determinat creșterea prețurilor acestuia cu 200-300 dolari/tona. Pentru anul 1997 și în viitor, se apreciază că metalul roșu, va avea o conjunctură mai favorabilă, tendință susținută de creșterea consumului de cupru din țările occidentale, din Asia, ca și din cele cu economia în tranziție. În același timp și prețurile la bursă vor cunoaște o creștere lentă, specialiștii apreciind că această tendință se va menține și în viitor ca urmare a scăderii puternice a stocurilor la bursa LME.

Piața mondială a plumbului, după o oarecare încetinire a evoluției prețurilor la cotațiile de la bursa LME, din primele 3 trimestre ale anului 1996, ca urmare a dinamicii cererii, în special în perioada de vară, a început să se stabilizeze. În ultimul trimestru, ca și în prima parte a anului 1997, prețul plumbului rafinat a început să aibă o tendință ușor crescătoare ceea ce s-a înregistrat și în evoluția cererii. Cu toate acestea, se apreciază că, în următorii 5-10 ani industria plumbului¹ va trebui restructurată pentru a face față restricțiilor privind protecția mediului, impactului utilizării substituenților și al producției de plumb secundar. Ca atare la nivelul anilor 2000 se apreciază că prețul plumbului rafinat va ajunge la 675 dolari/tona, iar în perspectiva anului 2005 nu vor fi mutații majore, deoarece generația viitoare de autovehicule va trece la folosirea acumulatorilor care vor utiliza materii prime pe bază de nichel, cu performanțe și fiabilități ridicate.

Piața mondială a zincului este influențată prioritar, de politicile duse de marile firme producătoare din Japonia, China și SUA. Astfel, după o ușoară scădere a cererii și a prețurilor la zinc rafinat din primele 3 trimestre ale anului 1996, piața zincului s-a stabilizat, menținându-se la același nivel și în prima parte a anului 1997, cu ușoare tendințe de creștere, ca urmare a sporirii producției Chinei (se prevede că în anul 2000 în China se va înregistra o producție de 1,58 mil.tone zinc metal față de 1,07 mil.tone în 1995). În perspectivă,

¹ Studii efectuate de AME Mineral Economics în anul 1996.

specialiștii apreciază că piața zincului se va menține stabilă iar prețul va oscila în jurul valorii de 1100 dolari/tona.

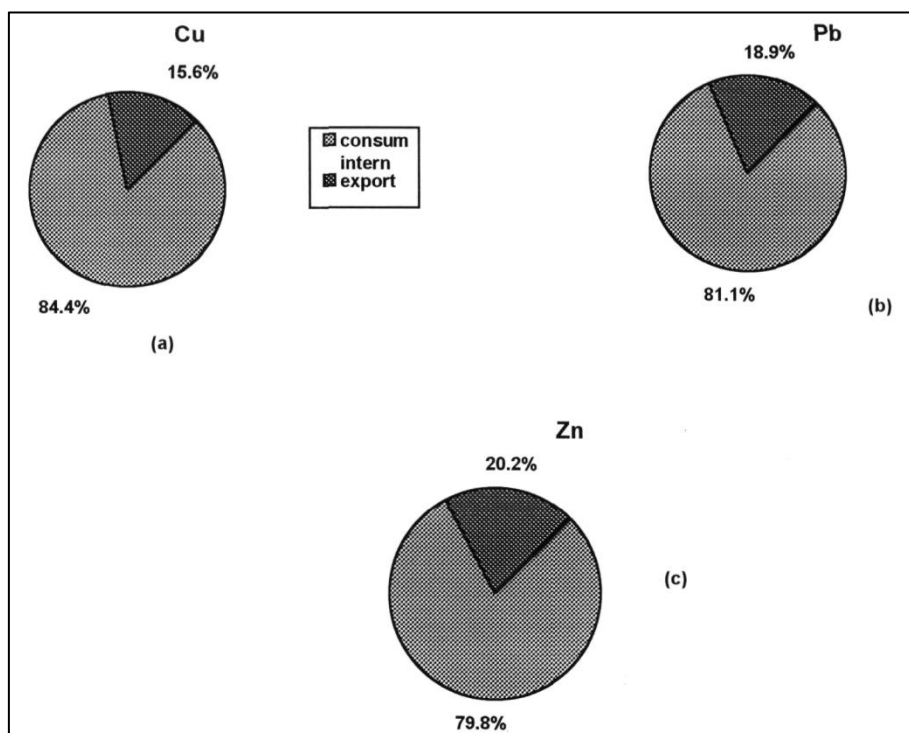
În România, industria metalelor neferoase grele se confruntă cu probleme destul de serioase datorate:

- prețurilor de vânzare ale concentratelor de metale neferoase grele mai mari decât cele comercializate pe piața externă, ca și conținutului redus al minereurilor exploatare (la cupru) datorate condițiilor geominere de exploatare (la plumb și zinc);
- prețului ridicat al energiei electrice livrate de RENEL (situație similară cu cea din industria aluminiului);
- dotării tehnice uzate moral și fizic, astfel: pentru cupru dotarea tehnică se situează la nivelul anilor 1963-1970 la S.C.PHOENIX – Baia-Mare (după tehnologiile Outokumpu) și 1986-1988 pentru S.C.AMELUM S.A. – Zlatna; pentru plumb și zinc la nivelul anilor 1965-1975 la S.C.SOMETRA S.A. Copșa Mică și la nivelul anilor 1980 la ROMPLUMB S.A. Firiza.
- consumurilor energetice și materiale mari ridicate decât nivelul celor înregistrate pe plan mondial;
- poluării ridicate a mediului (Anexa 2.3.3.).

A. Producția (oferta internă) de metale neferoase grele și produse laminate asigură prioritar cererea internă și oferă la export anumite laminate de cupru, pulberi și aliaje din zinc, ca și plumb electrolitic. Astfel, în anul 1995 exportul de produse prelucrate din metale neferoase grele deținea 84,4% din producția de laminate de cupru și aliaje de cupru, 20,2% din cea de zinc și 18,9% din cea de plumb electrolitic (Fig. 2.3.4.).

În general, metalele neferoase grele produse în România se încadrează în standardele internaționale astfel: cupru electrolitic la ambele standarde AM și PH care impun o puritate de 99,97% Cu; la Zn rafinat și Pb electrolitic produse la SOMETRA – Copșa Mică la standardele RI care impun un conținut de 99,99% Zn și la standardele "high grade" ce prevăd un conținut de 99,995% Zn (produs destinat, în principal, exportului).

Fig.2.3.4. Destinația ofertei de metale neferoase grele



B. Randamentele de extracție a metalelor din materiile prime sunt cu mult sub nivelul celor înregistrate pe plan mondial (Tabelul 2.3.11.).

Astfel, în producția de cupru se înregistrează randamente de extracție cu 3-10%) sub nivelul celor realizate pe plan mondial datorită:

- gradului ridicat de uzură fizică și/sau morală a echipamentelor de electroliză și rafinare;
- lipsei surselor valutare pentru achiziționare de echipamente moderne și know-how;
- conținutului scăzut de elemente utile în concentrate de metale neferoase realizate în țară (de exemplu, concentratele de cupru au un conținut de 15-16,5% Cu față de cele care se comercializează pe plan mondial care are în 25-40,5% Cu);
- conținutului ridicat de elemente utile, nedorite în concentratele de metale neferoase grele.

C. Consumurile specifice energetice realizate în obținerea metalelor neferoase grele depășesc cu mult media celor înregistrate pe plan mondial (Tabelul 2.3.12).

Tabelul 2.3.11. Randamentele de extracție a metalelor din materiile prime, realizate în România comparativ cu cele înregistrate pe plan mondial

Produsul / Societatea comercială	Formula de calcul a η	România -%-	Nivel mondial -%-
Cupru electrolitic			
S.C.AMPEULM S.A. Zlatna	$CuE + Cu \text{ în sulfat } Cu \text{ în concentrate}$	75,0	94-95
S.C.PHOENTX S.A. Baia-Mare	CuE	85,0	94-95
	$Cu \text{ în concentrat}$		
Plumb electrolitic			
S.C.SOMETRA S.A. – Copșa Mică	PbE	73,5	84-85
S.C.ROMPLUMB – Firiza	$Pb \text{ în concentrate}$		
Zinc rafinat			
S.C.SOMETRA S.A. Copșa Mică	$Zn \text{ rafinat (termic) } Zn \text{ în concentrate}$	72,6	80

Sursa: Date de la Ministerul Industriei și Comerțului.

Tabelul 2.3.12. Consumuri specifice energetice realizate în industria metalelor neferoase grele în România comparativ cu cele obținute pe plan mondial

Produs/ Societatea comercială	U.M.	România -%-	Nivel mondial - %-
A. Energie termică			
* Rafinare zinc			
SOMETRA S.A. – Copșa Mică	mii Nmc/t	0,96	0,75
B. Energie electrică			
*Electroliză cupru			
AMPELUM – Zlatna	MWh/t CuE	0,414	0,30
PHOENIX – Baia Mare	MWh/t CuE	0,470	0,37
* Electroliză plumb			
SOMETRA Copșa-Mică	MWh/t PbE	1,35	0,93
ROMPLUMB Firiza			
* Rafinare zinc			
SOMETRA Copșa-Mică	Mwt/t Zn raf.	1,46	0,958

Sursa: Date de la Ministerul Industriei și Comerțului.

Datele din tabelul 2.3.12 evidențiază faptul că, la electroliza cuprului consumurile specifice de energie electrică sunt mai mari cu 27-38% decât media mondială, iar la plumb cu 45,2%. În ceea ce privește consumul energetic

realizat în rafinarea zincului, acesta depășește cu 28% media mondială la energie termică și cu 52,4% la energie electrică. Principala cauză a obținerii în România a acestor consumuri specifice energetice cu mult mai mari decât media mondială o constituie randamentul scăzut de extracție a metalelor ca urmare, în special, a tehnologiilor învechite existente în această ramură.

D. În structura costurilor de producție (Tabelul 2.3.13) predomină cheltuielile cu materiile prime și materialele (a căror pondere este de 70% la electroliza cuprului și 60,7% la electroliza plumbului și rafinarea zincului), ca și cele cu manopera (respectiv de 18,6-19,8%) la cupru și de 21,6% la plumb și zinc).

**Tabelul 2.3.13. Structura costurilor de producție
în industria metalelor neferoase grele**

Produsul/ Societatea comercială	Materii prime și materiale	Combustibil, carburanți și lubrifianți	Energie electrică termică, apă și aer	Amortizare	Cheltuielile cu manopera
Cupru electro	itic				
AMPELUM	69,2	4,8	5,0	1,2	19,8
PHOENIX	70,7	3,5	5,3	2,9	17,6
Zinc rafinat și cupru electrolitic					
SOMETRA	60,7	6,1	6,5	5,1	21,6

Sursa: Date de la Ministerul Industriilor și Comerțului.

O problemă deosebită o reprezintă ponderea cheltuielilor cu materiile prime și materialele, care în metalurgia neferoasă din România este cu mult mai ridicată decât pe plan mondial. Pentru reducerea până la eliminare a acestor efecte nefavorabile, s-a pus problema analizării posibilităților de îmbunătățire a calității concentratelor de metale neferoase grele. În acest sens, în studiile efectuate de I.E.I. Împreună cu RAC Deva¹ privind posibilitățile de valorificare a zăcămintelor de minereuri neferoase s-au conturat următoarele probleme:

- a – după gradul de asigurare a producției din rezerva industrială, unitățile miniere cărora ar trebui să li se acorde toată atenția sunt:
- Minereuri cuprifere: EM Abrud (160 ani), EM Moldova Nouă (119 ani în subteran și 118,6 ani în carieră), EM Altân Tepe (88,4 ani) și EM Sasca Montana (53 ani)
- Minereuri polimetalice: EM Muncel (64,4 ani), EM Boita Hațeg (59,3 ani), Certej – Hondol Boiaga (42,6 ani) și Rușchița (21,2 ani)

¹ *Strategia valorificării minereurilor de metale neferoase și de fier din perimetrele atribuite pentru administrarea RAC Deva, în conjunctura economico-socială actuală din România, Institutul de Economie a Industriei. București, mai 1997.*

- Minereuri auro-argintifere: EM Roșia Montana (60,7 ani), EM Baia de Arieș (41,1 ani) și EM Certej – Coranda (31,3 ani)
- b – după evoluția costurilor de producție (trecute, prezente și viitoare) atât pentru activitatea de extracție, cât și pentru cea de preparare și obținerea concentratelor de metale neferoase, exploatarea miniere care au condiții de desfășurare a unor activități economice profitabile, sunt:

- *Minereuri cuprifere*: exploatarea miniere Abrud, Bălan și Vețel. În ceea ce privește S.M.Moldova Nouă, atât la exploatarea în carieră cât și în subteran considerăm că poate deveni profitabilă numai în condițiile aplicării unui program sever de re tehnologizare a instalațiilor de preparare (de exemplu, introducerea leșierii bacteriene), pentru a atinge parametrii proiectați la un volum al extracției de 7-9 mil.tone/an minereu cuprifer cu conținut de 0,21% Cu; de asemenea E.M. Altân Tepe ar putea fi menținută în exploatare numai în condițiile re tehnologizării operațiilor de extracție a masei miniere din subteran, precum și a aplicării unor tehnologii de preparare moderne care să determine reducerea costurilor de producție pe unitatea de produs minier.

- *Minereuri polimetalice*: exploatarea miniere Certej, Baia de Arieș, Vețel, Boita Hațeg;

- *Minereuri aurifere*: exploatarea miniere Baia de Arieș, Brad și Roșia Montană;

O analiză complexă s-a făcut prin acordarea unor coeficienți de importanță tuturor criteriilor, indiferent de tipul minereului extras, ca și al operațiilor efectuate în raport cu costul mediu al regiei (Tabelul 2.3.14). În urma acestui punctaj au reieșit ca rentabile și/sau cu condiții de rentabilizare a activităților economice și care pot obține concentrate de metale neferoase grele de calitate, următoarele exploatarea miniere:

- minereuri cuprifere: E.M.Abrud, S.M.Moldova Nouă (în special pentru exploatare în carieră), E.M.Bălan și E.M. Vețel;
- minereuri polimetalice: E.M.Baia de Arieș, E.M.Certej, E.M.Vețel, E.M.Ruschita și E.M.Zlatna (care realizează cel mai mic cost pe tona de cupru în concentrat, apropiat de cel obținut pe plan mondial);
- minereuri auro-argintifere: E.M.Roșia Montană și E.M.Certej pentru aur în concentrat aurifer și E.M.Brad (numai pentru aur în amalgam).

Tabelul 2.3.14. Raportul între costul mediu realizat de fiecare exploatare minieră și cel mediu pe ramură în anul 1996

MINEREU CUPRIFER

Exploatări miniere	Extras	Preparat	Metal în concentrat Cu în concentrat
MINEREURI CUPRIFERE			
Abrud	30,3*	108,6	81,5
Moldova Nouă - carieră - subteran	55,7* 227,2**	84,7	108,9
Bălan	362,0"	144,5	165,1
Altân Tepe	410,7**	195,7	113,4
Vețel	402,0"	108,7	101,7
Zlatna	48,4	346,3	132,2
Baia de Aramă	126,7	123,6	179,4

Notă: * – extracția în carieră ** – extracția în subteran

MINEREURI POLIMETALICE

	Extras	Preparat	Cu metal în concentrat		
			Cu	Pb	Zn
Baia de Aries	170,4	167,3	26,3	-	72,4
Boita Hațeg	104,3	142,4	-	128,5	-
Vețel	231,7	76,8	88,4	53,0	102,8
Deva	113,3	67,0	33,0	132,6	96,3
Rușchița	128,5	81,6	70,0	91,4	131,3
Certej	27,7	75,9	70,6	64,0	93,6
Zlatna	148,2	206,1	1,7	138,4	138,4

MINEREURI AURO-ARGINTIFERE

	Extras	Preparat	Au în conc.aurifer	Au în amalgam
Certej	75,5	143,1	79,2	
Brad	134,6	100,0		108,5
Roșia Montana	56,0	97,8	76,8	68,8
Baia de Aries	180,2	106,7	123,3	

Sursa: Calcule efectuate în cadrul Institutului de Economie a Industriei, sectorul: Economia Resurselor Naturale. Politici energetice.

În condițiile în care se pune problema diminuării până la eliminare a subvențiilor și eficientizării industriei miniere, închiderea unor capacități de producție apare ca inevitabilă, cu toate problemele economice și sociale care decurg. Acestea sunt decizii deosebit de importante, rezultatele obținute în urma cercetărilor efectuate pot constitui un reper pentru conducerea RAC atunci când se decide asupra exploatărilor miniere care trebuie închise. Din

aceste considerente apreciem că, pentru o politică coerentă de restructurare a întregii filiere tehnologice de obținere a metalelor neferoase grele, trebuie coroborate măsurile care se impun în acest sens, în ambele sectoare de activitate – extractiv și metalurgic.

Din practica mondială, ca și în literatura de specialitate se apreciază că structura costului metalului în lingou este formată din 50% costuri de extracție, 15% costuri de preparare (deci 65%) reprezintă costul concentratelor de metale neferoase) și 35% costuri metalurgice, **profiturile rezultate prin comercializarea acestora trebuind să fie repartizate proporțional pe toate fazele de obținere a metalelor.**

Cheltuielile cu manopera sunt datorate, în principal, condițiilor grele de lucru din acest domeniu și, deși dețin o pondere ridicată în structura costului de producție, în metalurgia neferoasă din România, sunt totuși apropiate de cele realizate de marii producători occidentali, așa cum se apreciază în studiul elaborat de firma franceză SOFRES¹.

E. Prognozele efectuate privind perspectivele industriei metalelor neferoase grele din România indică o creștere susținută a cererii interne, cu ritmuri medii anuale apropiate de cele previzionate privind producția mondială a acestor metale (Tabelul 2.3.15.).

În strategiile elaborate de Ministerul Industriilor și Comerțului se apreciază că, în principal, producția (oferta internă) de cupru electrolitic și plumb electrolitic este destinată acoperirii cererii interne. În ceea ce privește producția de laminate de cupru și din aliajele cuprifere și cea de zinc rafinat, prognozele indică și un excedent pentru export (Tabelul 2.3.16.).

Tabelul 2.3.15.Tendințele producției mondiale de metale neferoase grele

Produsul	2000 - mii t -	2005 - mii t -	2000/1995 - % -	2005/1995 - % -
Cupru electrolitic	12894	14240	105,4	116,5
Zinc rafinat	8250		107,4	
Plumb electrolitic	3450		103,6	
Plumb secundar	2620		106,9	

Sursa: Prognoză efectuată de Banca Mondială.

¹ Asistență tehnică privind restructurarea industriei miniere și metalurgice neferoase din România, Opțiuni strategice, București, 1994.

Tabelul 2.3.16. Prognoza producției de metale neferoase grele, a cererii interne și a exporturilor, în perspectiva anilor 2005

- varianta Min. Industriei și Comerțului -

A. PRODUSUL	1996 - mii t -	2000 - mii t -	2005 - mii t -	2000/1996 - % -	2005/1996 - % -
Cupru electrolitic¹⁾					
-Producție	25,5	59,6	66,8	233,7	262,0
-Consum intern	25,5	59,6	66,8	233,7	262,0
Lamine din cupru și din aliaje de cupru					
-Producție	8,0	10,0	14,0	125,0	175,0
-Consumuri interne	6,5	7,5	11,0	115,4	169,2
-Export	1,5	2,5	3,0	166,7	200,0
Zinc rafinat					
-Producție	24,3	29,5	30,8	121,4	126,7
-Consum intern	21,4	27,8	29,6	129,9	138,3
-Export	2,9	1,7	1,2	58,6	41,4
Plumb electrolitic					
-Producție	16,1	20,6	21,3	127,9	132,3
-Consum intern	16,1	20,6	21,3	127,9	132,3
Plumb secundar					
-Producție	14,0	17,0	17,0	121,4	121,4
-Consum intern	6,2	6,4	14,7	103,2	237,1
-Export ²⁾	7,8	10,6	2,3	135,9	29,5

Notă: 1) Inclusiv cel obținut din sultatul de Cu produs de AMPELUM-Zlatna; 2) Disponibil pentru export sau pentru noile fabrici de acumulatori.

Sursa: Strategia de restructurare a industriei metalurgiei neferoase, București, 1995.

- varianta I.E.I. (scenariul mediu) -

B. PRODUSUL	1995 - mii t -	2000 - mii t -	2005 - mii t -	2000/1995 - % -	2005/1995 - % -
Cupru electrolitic					
-Producție	22,0	23,0	25,0	104,5	113,6
-Consum intern	22,0	23,0	25,0	104,5	113,6
Lamine din cupru și din aliaje de cupru					
-Producție	6,5	8,5	10,0	100,0	125,0
-Consumuri interne	1,5	6,5	7,0	133,0	107,7
-Export		2,0	3,0		200,0
Zinc rafinat					
-Producție	28,0			100,0	
-Consum intern	21,5	28,0	28,0	107,0	100,0
-Consum intern	6,5	23,0	24,0	76,9	111,6
-Export		5,0	4,0		61,5
Plumb electrolitic					
-Producție	26,0			100,0	
-Consum intern	26,0	26,0	26,0	100,0	100,0
-Consum intern		26,0	26,0		100,0

Sursa: Anexa 2.3.6. (b, c, d).

În prognozele efectuate de I.E.I. s-a ținut seama atât de previziunile pieței mondiale a metalelor neferoase grele cât mai ales, de posibilitățile de asigurare din producția internă cu concentrate de calitate ridicată, în cazul modernizării și re tehnologizării instalațiilor de preparare, ca și de posibilitățile financiare ale societăților respective pentru efectuarea modernizărilor și re tehnologizărilor respective.

F. Realizarea în condiții de eficiență economică a nivelurilor de producție și de export prognozate pentru metalele neferoase grele, implică, în opinia noastră, rezolvarea unor probleme majore, atât la nivelul activităților extractive, cât și a celor metalurgice. Astfel:

✓ *Pentru extracția și prepararea minereurilor neferoase grele:*

a. *Renunțarea la exploatarea miniere care nu au posibilități de rentabilizare, ale căror zăcămintele sunt la limita epuizabilității, au o dotare cu grad avansat de uzură tehnică și morală și un număr redus de personal.*

În acest sens, considerăm că trebuie avute în vedere următoarele aspecte:

- studierea impactului social creat prin disponibilizarea personalului, în primul rând la minele nerentabile cu mai puțin de 500 de salariați, ale căror zăcămintele au termene de epuizare între 2 și 4 ani;
- întocmirea unui program de protecție socială, implicit de conversie a personalului disponibilizat, înainte de luarea acestor măsuri;
- cuantificarea cheltuielilor necesare reconversiei profesionale, mai ales în zonele miniere unde singurul mijloc de subzistență al familiei provine din minerit; o primă apreciere a specialiștilor în domeniu indică un nivel al cheltuielilor necesare reconversiei de 30-50 mii dolari pentru fiecare salariat disponibilizat (s-au luat în calcul și efectele asupra familiei) și ajutat să se reorienteze către alte profesii¹.
- domeniile în care poate fi reorientat personalul disponibilizat pentru respecializare sunt destul de reduse, unele dintre ele necesitând atribuirea de suprafețe agricole (pomicultură, creșterea animalelor etc.) altele acordarea de sume bănești care depășesc 150 mil.lei/personă pentru orientarea spre activități de agro-turism, agrement și comerț.;
- crearea de facilități fiscale pentru menținerea populației în zonele miniere care, deja sunt în curs de depopulare; exemplu în acest sens este situația din Munții Apuseni.

b. *Adoptarea unui program fundamentat privind re tehnologizarea activităților de extracție și preparare.*

¹ Studiul SOFRES-CONSEIL – op.cit.

Așa cum am prezentat anterior, pentru anumite mine și cariere există posibilități reale de valorificare a zăcămintelor exploatare în condițiile în care se vor aplica programe reale de modernizare și re tehnologizare a activităților extractive și de preparare. În acest sens, considerăm că programul de re tehnologizare ar trebui structurat pe trei compartimente astfel:

- ✓ *Pentru exploatarea în carieră*, în special pentru Societățile Miniere Abrud și Moldova Nouă, acest program ar trebui să includă o serie de măsuri precum:
 - dotarea cu utilaje performante care să permită o productivitate sporită a muncii și cheltuieli de producție scăzute pe tona de masă minieră extrasă;
 - perfecționarea tehnologiilor de împușcare prin utilizarea unor amestecuri explozive performante (geluri explozive și amestecuri pulverulente), ca și a exploziilor prin sistemul NONEL;
 - reamplasarea cât mai aproape de instalațiile de preparare a utilajelor din carieră folosite pentru prima sfărâmare a minereului extras.
- ✓ *Pentru exploatarea în subteran*, în special pentru minele cu posibilități reale de rentabilizare a activităților economice (Bălan, Zlatna, Vețel, Altân Tepe, Brad, Baia de Arieș, Roșia Montana, Bocșa și Iară), programul de re tehnologizare ar trebui să cuprindă și următoarele măsuri:
 - optimizarea parametrilor, metodelor și tehnologiilor de extracție a masei miniere;
 - creșterea ponderii utilizării energiei electrice la acționarea principalelor instalații și utilaje miniere și renunțarea la cele care folosesc aerul comprimat, care realizează consumuri energetice mari;
 - utilizarea unor noi metode de susținere a lucrărilor din abataje (ancore tubulare combinate cu plase de sârmă) și renunțarea la folosirea stâlpilor de lemn;
 - utilizarea instalațiilor de săpare tip ALIMAK sau a altor tehnologii fiabile și care permit obținerea unor productivități sporite pentru pătrunderea în abataje;
 - introducerea unor sisteme de benzi continue transportatoare care să permită transportul mai rapid al masei miniere.
- ✓ *Pentru instalațiile de preparare*, programul de modernizare și re tehnologizare ar trebui să aibă ca principal obiectiv utilizarea celor mai performante tehnologii care să permită creșterea randamentului de recuperare a substanțelor utile din masa minieră extrasă și implicit scăderea costurilor de preparare pe tona de produs minier, prin:

-
- achiziționarea de hidrocicloane cu duze reglabile automat, în funcție de dimensiunea masei miniere supusă preparării și de gradul de uzură al echipamentului;
 - achiziționarea unor instalații de preparare și dozare a reactivilor, fiabile cu reglare și control automat al proceselor (concentrației de reactivi și a debitelor);
 - implementarea unui sistem automat de prelevare, pregătire și analiză a elementelor chimice de bază, care să permită obținerea rapidă a informațiilor necesare pentru prepararea minereurilor;
 - aplicarea unor noi tehnologii de recuperare a metalelor rare, existente în concentrate într-o proporție mai mică, de exemplu a molibdenului;
 - utilizarea unor celule de flotație performante, automatizate complex, pentru reglarea parametrilor necesari operațiunilor tehnologice respective și creșterea ponderii metalelor în concentrate;
 - reabilitarea instalațiilor de îngroșare și recirculare a apei de la iazurile de decantare ale căror debite sunt de 50-70% din apa necesară.
- ✓ *Pentru sectorul metalurgic*, programele de modernizare, re tehnologizare și restructurare a activităților ar trebui să aibă ca principal obiectiv racordarea produselor acestor ramuri la nivelul standardelor mondiale și cele ale pieței unice a U.E. În acest sens apreciem că este necesară:
- continuarea măsurilor de ecologizare a instalațiilor de prelucrare a concentratelor de metale neferoase grele în cadrul societăților comerciale AMPELLUM-Zlatna, PHOENIX-Baia Mare și SOMETRA-Copșa Mică, știut fiind faptul că acestea fac parte din categoria celor mai poluanți agenți economici industriali;
 - continuarea acțiunilor de modernizare și restructurare a societăților comerciale în scopul atât al reducerii consumurilor energetice și apropierii de nivelul celor realizate pe plan mondial (Tabelul 2.3.17.), cât și al creșterii randamentelor de extracție a metalelor din concentrate (Tabelul 2.3.18.), toate acestea având ca principal obiectiv reducerea costurilor producției pe unitatea de produs;
 - diversificarea gamei sortimentale de produse prelucrate din metale și aliaje de metale neferoase grele, concomitent cu îmbunătățirea calității și competitivității acestora pe piața internă și mondială;
 - realizarea de fluxuri specializate, în scopul aplicării principiului calității totale, concomitent cu sporirea utilizării capacităților de producție și crearea de sisteme elastice de obținere a sortimentelor solicitate de piața internă și internațională.

- organizarea pe verticală a întregii filiere tehnologice de obținere a metalelor neferoase grele (de la cercetarea geologică la activități de prelucrare primară) și crearea unor companii naționale cu capital mixt (de stat, privat și străin), care să cuprindă întregul flux tehnologic, de la activitatea de cercetare geologică, extracție și prepararea minereurilor, până la cea de obținere a metalului în lingou și/sau, până la obținerea sânelor pentru cabluri, tablelor pentru motoarele electrice; în acest fel, cheltuielile mari de producție din primele faze sunt recuperate prin produsul final, practică întâlnită pe plan mondial, eliminându-se aproape în totalitate subvențiile și creându-se posibilitățile de finanțare a activităților de descoperire a noi rezerve geologice.

Tabelul 2.3.17. Evoluția consumurilor energetice specifice în industria metalelor neferoase grele, în perspectiva anului 2005 în România, comparativ cu cele existente pe plan mondial (Mwh/t)

	România			Nivel mediu mondial
	1996	2000	2005	
Cupru electrolitic	0,44	0,38	0,37	0,37
-AMPELUM Zlatna	0,410	0,395	0,395	
-PHOENTX Baia Mare	0,450	0,380	0,370	
Plumb electrolitic (ROMPLUMB-Firiza; SOMETRA-Copșa Mică)	1,29	0,93	0,93	0,93
Zinc rafinat (SOMETRA-Copșa Mică)	1,38	0,96	0,96	0,958

Sursa: Strategia de restructurare a industriei metalurgice neferoase, București, 1995.

Tabelul 2.3.18. Evoluția randamentelor de extracție în industria metalelor neferoase în România, în perspectiva anilor 2005, comparativ cu cele existente pe plan mondial (%)

	România			Nivel mediu mondial
	1996	2000	2005	
Cupru electrolitic	86,7	91,6	92,53	94-95
-AMPELLUM Zlatna	75,0	80,0	92,42	
-PHOENIX Bata Mare	87,0	92,66	92,55	
Plumb electrolitic (ROMPLUMB Firiza; SOMETRA Copșa Mică)	83,17	84,77	84,86	84-85
Zinc rafinat (SOMETRA Copșa Mică)	79,54	79,95	80,0	80,0

* Include și cuprul folosit la fabricația sulfatului de cupru

Sursa: Strategia de restructurare a industriei metalurgice neferoase, București, 1995.

În acest sens, considerăm că ar fi oportună adoptarea uneia din cele trei variante de reorganizare a întregului sector, fiecare prezentând avantaje și dezavantaje (Tabelul 2.3.19.). Astfel:

VARIANTA 1: Crearea a două companii naționale specializate după tipul de metal și a unei societăți comerciale:

* *Compania Națională a Cuprului* cu sediul la Alba Iulia care să includă în aria sa de activitate exploatarea miniere de cupru și auro-argintifere din zona munților Apuseni, precum și S.C.AMPELUM S.A. Zlatna (care dispune de capacități de obținere a cuprului electrolitic și a celui de convertizor) și eventual, S.C.PHOENIX – Baia Mare.

Propunem ca sediul companiei să fie la Alba Iulia din următoarele considerente: situarea orașului în apropiere de întreprinderile metalurgice ca și de majoritatea exploatarea miniere; tradițiile în minerit din toate zonele limitrofe orașului; stabilizarea populației din Munții Apuseni, ca și motivații strict istorice, Alba Iulia fiind de fapt capitala spirituală a poporului român.

Tabelul 2.3.19.: Avantaje și dezavantaje ale variantelor de restructurare a industriei metalurgiei neferoase

Varianta	Avantaje	Dezavantaje	Observații
I	* existența infrastructurii tehnico-organizatorice la Deva și Baia Mare; * posibilități de eliminare a subvențiilor acordate de stat pentru activități de cercetare-prospectare geologică și de exploatare a zăcămintelor de metale neferoase; * repartizarea cheltuielilor și profiturilor în funcție de eforturile făcute pe tot fluxul tehnologic de la identificarea rezervelor până la obținerea produselor metalurgice de primă prelucrare; * situarea sediului societății în apropiere de unitățile miniere ca și de societățile comerciale metalurgice; * stabilizarea populației din Munții Apuseni.	*cheltuieli pentru construirea sediului societății la Alba Iulia; *neincluderea în aria de activitate a unor exploatarea miniere din jud.Hunedoara și a unora din sudul țării (SM Moldova Nouă) care vor trebui să concureze cu unitățile proprii ale societății pentru comercializarea unor produse miniere.	*varianta I în opinia noastră este cea mai avantajoasă, este similară cu sistemele organizatorice practicate în alte țări sau ale firmelor trans-naționale și prezintă posibilități de obținere a unor profituri care să se repartizeze în funcție de eforturile depuse în fiecare lanț al circuitului tehnologic.
II	* organizarea activităților de la cercetarea geologică până la metalul lingou permite repartizarea corectă a profiturilor în funcție de eforturile făcute în fiecare lanț al fluxului tehnologic; *există posibilități de reducere a subvențiilor pentru cercetare geologică și exploatarea	*lipsa sediului societății la Alba Iulia, deci cheltuieli pentru crearea infrastructurii organizatorice; *neincluderea întregului flux tehnologic, în special cel privind prelucrarea metalelor; *cheltuieli mai mari de	

Varianta	Avantaje	Dezavantaje	Observații
	zăcămintelor.	producție care vor trebui acoperite, în continuare, prin subvenții de la buget	
III	*organizarea activităților de la cercetarea geologică până la metalul lingou permite repartizarea corectă a profiturilor în funcție de eforturile făcute în fiecare lanț al fluxului tehnologic; *posibilitatea organizării corecte a fluxului tehnologic de la cercetarea geologică până la obținerea produselor prelucrate din metale neferoase	*lipsa sediului societății la Alba Iulia, deci cheltuieli pentru crearea infrastructurii organizatorice; *un grad mare de concentrare, ceea ce implică o structură organizatorică greoaie pentru stadiul actual, similar cu cel al unei regii autonome.	

* *Societate comercială, cu capital mixt*, cu sediul la Deva care să aibă în aria de activitate exploatarea miniere de minereu cuprifere din sucursala Moldova Noua, județul Hunedoara ca și pe cele de minereuri feroase.

* *Compania Națională a Plumbului și Zincului* cu sediul la Baia Mare, care să includă în aria sa de activitate exploatarea de minereuri polimetalice și auro-argintifere din vestul și nordul Transilvaniei, Bucovina și Carpații Orientali, precum și S.C.SOMETRA S.A. – Copșa Mică, specializată în rafinarea plumbului și zincului.

VARIANTA 2: Crearea *Companiei Naționale a Metalelor Neferoase Grele*, cu sediul la Alba Iulia (din aceleași considerente ca la varianta 1), care să aibă ca obiect de activitate exploatarea de minereuri cuprifere, polimetalice și auro-argintifere din Munții Apuseni și din județul Tulcea (filiala Deva), precum și cele din vestul și nordul Transilvaniei, Bucovina și Carpații Orientali (filiala Baia-Mare) la care să fie incluse și societățile comerciale AMPELUM S.A. - Zlatna, PHEONIX S.A. – Baia Mare și SOMETRA S.A. – Copșa Mică, specializate în obținerea metalelor neferoase grele rafinate.

VARIANTA 3: Crearea unei societăți comerciale cu capital român și străin, *Compania Metalelor Neferoase Grele*, cu sediul la Alba Iulia (din aceleași considerente ca la varianta 1) care să aibă o arie de activitate mult mai cuprinzătoare. Astfel, pe lângă activitățile extractive și de rafinare propuse în varianta 2, această societate ar trebui să includă și activitățile de prelucrare a metalelor neferoase efectuate de S.C.ELCOND – Zalău și ICME – București. Pentru realizarea unui asemenea tip de organizare a activităților de exploatare, rafinare și prelucrare a cuprului, plumbului și zincului, se impune crearea cadrului legislativ normativ adecvat prin care să se ofere posibilitatea concesiunii anumitor perimetre pe perioade limitate, ca și specificarea aportului pe

care trebuie să îl aibă capitalul străin la această companie, în opinia noastră, aportul de capital străin ar trebui utilizat cu prioritate în achiziționarea de tehnologii de preparare și extracție care să permită rentabilizarea acelor exploatări miniere cu rezerve exploatabile apreciabile (de exemplu, S.M. Moldova Nouă) și care nu se poate realiza numai pe baza posibilităților interne. Totodată, în această legislație ar trebui să se specifice că, mărimea pachetului de acțiuni a investitorului străin poate să difere de la o exploatare la alta, dar cu acordul statului român, deoarece conform Constituției României, bogățiile subsolului aparțin statului.

În urma analizelor efectuate, s-a estimat întregul efort necesar pentru restructurarea și modernizarea activității acestei ramuri (Tabelul 2.3.20.) apreciat la 226,6 mil.dolari în varianta MIC și 972 mil.dolari în varianta IEI, în care ponderea principală o dețin măsurile tehnice și tehnologice – 62%, ca și cele privind protecția mediului – 36%.

Tabelul 2.3.20: Investițiile necesare pentru programul de restructurare și modernizare în industria aluminiului în perioada 1998-2005 (mil.\$)

Tip acțiune	TOTAL INVESTIȚII NECESARE	din care, pe surse de finanțare						
		Surse proprii	Surse atrase	din care:				
				FPS	Buget	Credite interne	Credite externe	Capital străin
VARIANTA MINISTERULUI INDUSTRIEI SI COMERȚULUI								
TOTAL INVESTIȚII,	226,6	118,2	108,4	0,8	30,9	1,1	58,7	16,9
din care:								
* modernizare și re tehnologizare	140,6	86,4	54,2	0,5	-	1,1	35,7	16,9
* lucrări de ecologizare	86,0	31,7	54,3	0,3	31,0	-	23,0	-
VARIANTA INSTITUTULUI DE ECONOMIE A INDUSTRII						EI		
TOTAL INVESTIȚII,	972,1	515,0	457,1	3,3	128,6	4,7	2478	72,7
din care:								
*măsuri organizatorice	15,0	13,5	1,5	-	1,5	-	-	-
*măsuri tehnice și tehnologice (modernizare, re tehnologizare)	604,5	371,5	233,0	2,1	-	4,7	153,5	72,7
*ecologizare	352,6	130,0	222,6	1,2	127,1	-	94,3	

Notă: În varianta IEI s-a utilizat cursul de revenire 1\$ = 8000 lei iar în varianta MIC, 1\$ = 2000 lei.

2.4. Industria cimentului și a materialelor de construcții

Activitatea din industria cimentului este conectată la activitatea din sectorul construcțiilor. Cimentul, materie primă de bază pentru construcțiile

civile și industriale, necesită eforturi investiționale considerabile, atât în domeniul public, cât și în cel privat¹.

A. Producția mondială de ciment realizată în anul 1993, a fost de 1280 mil.t, cei mai mari producători de ciment fiind: China cu 360 mil.tone, Japonia cu 94,8 mil.tone, țările CIS cu 80 mil.tone, SUA cu 74 mil.tone, India cu 55,8 mil.tone, Coreea de Sud cu 49,7 mil.tone, Italia, cu 34,8 mil.tone, Turcia cu 32,7 mil.tone, Germania, cu 32,5 mil.tone, Thailanda cu 27,8 mil.tone și Mexic, cu 27,6 mil.tone.

Comerțul cu ciment al țărilor membre U.E. (Tabelul 2.4.1.) a reprezentat aproximativ 6% din totalul producției mondiale, justificat în mare măsură de costul ridicat al transportului. Cele mai mari cantități de ciment sunt transportate pe mare, fiind utilizate la distanțe relativ mici față de porturi. În plus, comerțul mondial cu ciment este marcat de o pronunțată polarizare geografică. Astfel, în ultimii ani, 40% din importuri s-au înregistrat numai în 6 țări (SUA, Germania, Taiwan, Singapore, Spania și Italia), în timp ce aproximativ 50% din exporturile mondiale proveneau doar din 5 țări (Japonia, Grecia, Coreea de Sud, Canada și Spania). Japonia și-a majorat exporturile cu peste 14% în anul 1993 (cu cca. 13 mil.tone), iar SUA, Taiwan și Germania au importat cca.6 mil.tone fiecare, în majoritate din estul Europei. Totalul importurilor UE din țările Est Europene reprezintă aproximativ 13% din consumul țărilor membre ale UE și aproximativ 30% din totalul comerțului mondial de ciment. În anul 1993, importurile Spaniei și Italiei au crescut până la 12,2%, respectiv 8,5% din consumul propriu. Cel mai mare exportator de ciment al UE a fost Grecia, cu aproape 50% din propria producție.

În anul 1993, consumul total de ciment înregistrat în țările U.E. totaliza 157 mil.t, aproximativ 12% din producția mondială, comparativ cu 21% în anul 1980. Producția de ciment realizată de țările membre U.E., în anul 1993 a fost de 158 mil.tone, respectiv 12,38% din producția mondială.

Perioada de creștere economică, traversată de țările occidentale între anii 1987-1989, a fost urmată de o perioadă de recesiune începând cu a doua jumătate a anului 1990. Astfel, perioada 1991-1993 a fost marcată de un trend negativ în consumul de ciment în unele țări membre U.E., care în anul 1993 a scăzut cu aproximativ 11% față de 1990 cu diferențe de la o țară la alta, astfel:

¹ *Producerea cimentului constă în 2 faze esențiale:*

- a. *Producerea CLINCHERULUI, obținut prin calcinare la temperaturi înalte în cuptoare (1450°C) a materiilor prime (argilă, piatră de var etc), care sunt în prealabil preparate în pastă sau pudră (făină), funcție de procesul de producție utilizat (umed sau uscat).*
- b. *Producerea CIMENTULUI, obținut din omogenizarea clincherului cu sulfat de calciu, cu sau fără diferite proporții de componente adiționale (zgură de furnal cenușă de termocentrală, tufuri vulcanice zeolitice etc).*

Tabelul 2.4.1. Evoluția consumului de ciment și a comerțului exterior în țările membre ale UE (mil.t)

	1989	1990	1991	1992	1993
Consum	175	176	172	170	157
Total exporturi	16	16	16	19	21
Balanța comerțului exterior (Total exporturi-total importuri)	1	0	-2	-3	1

Sursa: *Panorama of Industry în U.E., 1995.*

În Italia cu 16%, în Spania și Franța cu 11% și, respectiv, 13%. De menționat este faptul că în Germania nivelul acestui consum s-a menținut relativ constant (având în vedere unificarea celor 2 Germanii), iar o parte din necesarul de ciment a fost importat din țările din estul Europei.

Productivitatea muncii în industria cimentului a crescut cu aproximativ 30% în ultimii 10 ani, datorită utilizării unor tehnologii mai eficiente, cu automatizare avansată a operațiunilor, care necesită o calificare înaltă a forței de muncă.

Industria cimentului este energointensivă, punând multiple probleme țărilor membre ale UE, în ultimii ani făcându-se, însă, pași importanți pentru reducerea consumului energetic. Consumul de energie pentru producerea cimentului depinde și de politicile privind investițiile și dezvoltarea producției urmărite de țările producătoare. Un studiu recent, publicat de Comisia Europeană, a ajuns la concluzia că potențialul de economisire a energiei în procesul de producere a cimentului este de numai 2,2%. Media energiei consumate pe tona de clincher produs de țările membre ale UE este sub 900 Kcal/kg, valoare care poate varia foarte mult funcție de țara producătoare și procedeul aplicat.

B. În România, industria cimentului este parte a industriei lianților pentru construcții, ca subramură a industriei materialelor de construcții, care produce întreaga gamă de lianți minerali necesari lucrărilor de construcții civile și industriale.

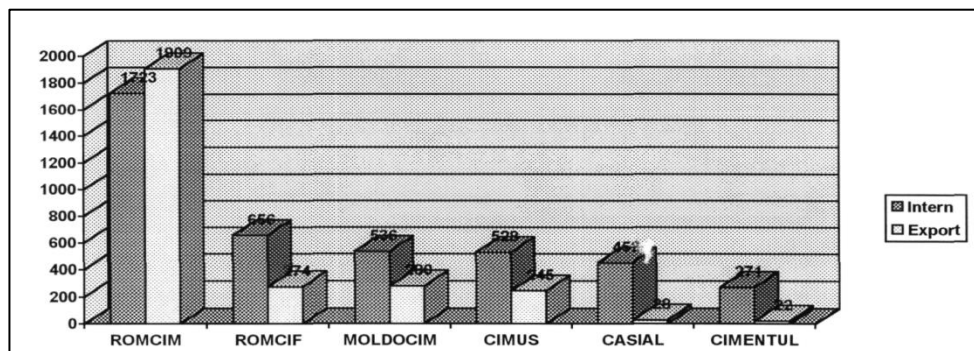
Spre deosebire de fabricile de ciment din țările dezvoltate, unde unele activități se realizează în unități specializate, fabricile autohtone de ciment încorporează și exploatarea carierelor de materii prime. Capitolul de față se referă la fabricarea cimentului (vezi, în cap.I, fig.1.7.), începând cu exploatarea carierelor și încheind cu obținerea cimentului, fază a ciclului de fabricație care încheie prelucrarea primară a acestui material pentru construcții.

Producția de lianți pentru construcții în România se realizează în 7 societăți comerciale, diferite ca mărime și profil de producție, repartizate în 11 localități (Anexa 2.4.1).

În prezent producția de lianți pentru construcții dispune de următoarele capacități de producție:

- 17325 mii tone/an ciment echivalent 80% clincher, din care:
 - * 16270 mii tone/an prin procedeul uscat de fabricație (93,9%)
 - * 918 mii tone/an prin procedeul umed de fabricație (5,3%)
 - * 137 mii tone/an pentru ciment alb (0,8%)
- 1721,5 mii tone/an var bulgări pentru construcții, din care:
 - * 1550 mii tone/an capacități în funcțiune
- 326 mii tone/an ipsos, din care:
 - * 220 mii tone/an capacități în funcțiune.

Fig.2.4.1. Repartizarea producției de ciment a României pe societăți comerciale în anul 1994



Ponderea producției de ciment a României în producția mondială, a înregistrat un trend negativ după anul 1989, astfel că în 1993 aceasta ajunsese la aproximativ la 0,56% din cea mondială (față de 1,16% în anul 1989).

O cauză a acestei situații este scăderea volumului investițiilor, situație datorată conjuncturii economice a României, care a determinat reducerea volumului activităților în sectorul construcții. Nivelul consumului intern pe locuitor a scăzut semnificativ (Anexa 2.4.2.) datorită limitării posibilităților de achiziționare a resurselor energetice, și a insuficienței resurselor valutare. Astfel, pentru a obține disponibilități în valută pentru procurarea de combustibil și energie din import (necesare susținerii producției proprii) industria cimentului a fost obligată să mențină exportul la cote ridicate. Producția de ciment, obținută în 1996 de doferite societăți comerciale (Fig.2.4.1.), de 6924 mii tone. (7719 mii tone echivalent 80% clincher), a fost destinată în proporție de 60,2% acoperirii cererii interne și aproximativ 9,8% pentru export¹ (Anexa 2.4.3.).

¹ Pentru livrarea la export pe mare prin porturile Constanța și Agigea, serviciile și operațiile portuare se asigură prin S.C.SICIM S.A. Constanța și S.C.DECIROM S.A. – Constanța iar pentru livrarea pe nave fluviale există instalații de încărcare la Gura Văii pentru filiala Târgu-Jiu a ROMCIM. Mai poate fi menționată S.C.SIMAR S.A. – București pentru realizarea pieselor de schimb necesare industriei lianților.

Gama de produse puse la dispoziție de industria de lianți pentru construcții (25 de sortimente) satisface cerințele pieței interne fără a se apela la importuri, existând și un excedent pentru export; pe piața externă sunt solicitate circa 9 sortimente principale care satisfac standardele britanice (BSS), americane (ASTM), franceze (AFNOR) etc.

Industria lianților pentru construcții din România este influențată de două categorii de factori:

1. Factori favorizanți:

- existența unei baze proprii de materii prime din cariere care are un potențial de exploatare pentru o perioadă încă îndelungată;
- capacitățile mari de producție, suficiente pentru acoperirea cererii interne și cu deosebit potențial pentru export (Tabelul 2.4.2.);
- dispunerea uniformă, din punct de vedere geografic, a fabricilor de ciment;
- posibilitatea de procurare a adaosurilor de fabricație de la furnizorii interni (zgură granulată de furnal înalt, cenușă de termocentrală, cenușă de pirită, zeoliți etc);
- realizarea de produse de calitate care satisfac standardele internaționale, competitive pe piața mondială;
- forța de muncă calificată cu tradiție și grad mare de stabilitate (anumite fluctuații de personal s-au înregistrat doar la filiala Hoghiz a S.C.ROMCIM S.A.);
- soldul pozitiv al balanței comerciale din această ramură (exportul de ciment acoperă importurile de energie necesară pentru susținerea producției).

Tabelul 2.4.2. Evoluția producției de lianți pentru construcții în perioada 1989-1996 (mii t)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ciment echiv.80% clincher	13264	10383	7405	6946	6651,4	6682	7580,6	7719
export (%)	2027	2600	2170	2120	2288	2454	2845	2758
Var	17,8	22,7	29,1	34,2	34,8	36,7	37,7	35,7
Ipsos	1547	1090	830	777,5	506,3	680	760*	405
	150,7	105,8	96,1	87,7	92,2	8,7	96,7	99,7

Sursa: Date preuate de la CIROM S.A.

2. Factori restrictivi:

- caracterul energointensiv al industriei cimentului (consumurile specifice de combustibil sunt în medie, cu 10-13% mai mari decât cele ale instalațiilor similare din țările dezvoltate, ceea ce afectează structura costului de producție; această situație se datorează

- tehnologiilor, staționărilor și variațiilor de regim ale instalațiilor tehnologice, fiabilității reduse a acestor instalații etc);
- randamentul energetic al procesului de fabricație este superior celui obținut în alte industrii dar nu este considerat satisfăcător. Astfel, industria cimentului, datorită introducerii procedeului uscat de fabricație înregistrează randamente energetice de peste 50%;
 - productivitatea muncii, de 5-7 ori mai mică față de cea realizată în țări dezvoltate cum ar fi Japonia și Franța. În aceste țări, unele activități (exploatarea carierelor de materii prime, reparațiile și întreținerea utilajelor, transportul etc.), se efectuează de către unități specializate, al căror personal nu este inclus în calculul productivității muncii din această ramură;
 - uzura fizică de aproximativ 20-30% la instalațiile din anii 1962-1974 și de 10-15% la instalațiile din anii 1975-1986, ca și uzura morală a acestora;
 - sistemele necorespunzătoare de supraveghere și control a parametrilor tehnologici, calitatea și fiabilitatea scăzută a echipamentelor de măsură și reglare a proceselor tehnologice;
 - insuficiența informatizării; birocratică și organizare necorespunzătoare;
 - dificultățile în asigurarea calității unor lianți (ciment alb, ipsos de modelaj etc.) datorită materiilor prime obținute din producția internă, necorespunzătoare, ca și a tehnologiilor învechite;
 - impactul negativ asupra mediului înconjurător ca urmare a unor emisii poluante, modificărilor de relief prin exploatarea în carieră a zăcămintelor de materii prime etc;
 - insuficiența unor cadre și specialiști cu pregătire adecvată în management, marketing;
 - gradul redus de utilizare a capacităților de producție (Tabelul 2.4.3.).

Tabelul 2.4.3. Gradul de utilizare a capacităților de producție

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Ciment	92,4	57,3	42,0	40,0	38,4	38,6	43,75	44,55
Var	89,9	63,3	48,2	45,2	29,4	39,5	44,0*	23,5*
Ipsos	68,5	48,1	43,7	39,9	41,9	26,7	29,7	30,6

* fără filiala Câmpulung a CIROM Sursa: Date preluate de la CIROM S.A.

Consumurile specifice de combustibili sunt mai mari decât cele realizate de unele țările dezvoltate. Mai mult, acestea au avut o evoluție crescătoare:

- cu 7,3%) mai mari în anul 1993 (față de anul 1989) la clincher (prin procedeul uscat de fabricație);
- cu 2,1%» mai ridicate în anul 1993 față de 1989 la var (cuptoare regenerative).

Consumurile specifice de energie electrică, au crescut în anul 1993 față de anul 1989, astfel:

- cu 10,6% la ciment (prin procedeul uscat);
- cu 5,0%) la var (cuptoare regenerative).

Indicele de atractivitate a societăților comerciale calculat în funcție de segmentul de piață ocupat și de mărimea cererii satisfăcute, realizat în anul 1993, este diferențiat pe societăți (Tabelul 2.4.4.)

Un aspect important care afectează activitatea economică din industria cimentului din România este **costul transportului**. Volumul de ciment pentru export diferă substanțial de la o fabrică la cealaltă datorită costurilor diferite de transport pentru combustibili și ciment, în funcție de distanțele între fabrici și portul Constanța (Tabelul 2.4.5.).

Tabelul 2.4.4. Indicele de atractivitate

	Indicele de atractivitate
MOLDOCIM Bicăz	4,2
ROMCIF S.A. Fieni	4,13
CASIAL S.A. Deva	3,79
CIMUS S.A. Câmpulung	3,68
ROMCIM S.A. București	3,67
CIMENTUL S.A. Turda	3,39/3,47/3,63 (pe procedee)
TEMELIA S.A. Brașov	3,39

Sursa: Ministerul Industriei și Comerțului

**Tabelul 2.4.5. Costurile de transport suportate de fabricile de ciment
funcție de distanța față de portul Constanța**

Fabrica	Distanța – km -	Cost/ tonă -\$-	Cost transport combustibil -\$-	Cost transport ciment -\$-	Total cost transport -\$-
CIMUS SA Câmpulung	390	5.52	0.72	6.9	7.62
CIMENTUL SA Turda	652	8.66	1.13	10.8	11.92
ROMCIF SA Fieni	328	5.04	0.65	6.3	6.96
CASIAL SA Deva	665	8.66	1.13	10.8	11.95
MOLDOCIM SA Bicăz	450	6.15	0.8	7.7	8.49
ROMCIM SA					
Alesd	812	9.05	1.18	11.3	12.49
Hoghiz	437	6.15	0.8	7.7	8.49
Medgidia	87	1.9	0.25	2.4	2.62
Târgu Jiu	553	7.63	0.99	9.5	10.53

Sursa: Sector Study on Energy Use in the Romanian Cement Industry, NIFES Consulting Group, 1996

Cea mai mare parte a cărbunelui importat și o mare parte din producția de ciment destinată exportului trebuie transportate pe mare prin portul Constanța. Costurile de transport suportate de majoritatea fabricilor de ciment românești spre portul Constanța reprezintă aproximativ 0,25-0,33% din costurile totale. Față de prețurile FOB practicate la nivel mondial de 30-40 dolari, diferențele de 4-10 dolari sunt semnificative, fiind suficiente pentru a periclita poziția și competitivitatea pe piața mondială a cimentului românesc ar trebui să facă față concurenței practicate de marii producători (aceștia aplică prețuri mai mici datorită nivelului mai scăzut al costurilor de producție). Mai mult, aceste diferențe datorate costului de transport se aplică și în cazul importului de cărbune. Astfel, datorită poziției geografice a S.C.CIMENTUL S.A Turda și S.C. CASIAL S.A. Deva, precum și filialelor S.C.ROMCIM S.A. Aleșd și Târgu Jiu, care implică costuri mari de transport, prețul cimentului va crește mult în cazul în care ar opta să exporte prin portul Constanța. De aceea, localizarea acestor fabrici spre Vest-Nord-Vest, impune ca exporturile să se realizeze în special către Ungaria și fosta Yugoslavie. O astfel de orientare însă, întâmpină două impedimente: Ungaria are propria industrie de ciment, suficient de dezvoltată, iar piața fostei Yugoslavii este încă închisă. Dunărea poate permite accesul către Marea Neagră și apoi mai departe. În ceea ce privește alegerea transportului fluvial, se întâmpină încă greutăți datorită limitării capacității terminale pentru ciment la Dunăre.

C. Obiectivele restructurării, modernizării, re tehnologizării și reorganizării în industria cimentului vizează reducerea consumului specific de energie, creșterea fiabilității utilajelor și instalațiilor tehnologice, îmbunătățirea productivității muncii, creșterea randamentului energetic al procesului de fabricație etc. În acest sens, procesul de restructurare și reformă în industria cimentului, începute timid în anii 1990-1995, trebuie continuat și în etapele următoare (1997-2000 și 2000-2005) considerându-se două obiective prioritare, și anume:

1. Creșterea competitivității
2. Protecția mediului înconjurător.

Realizarea celor două obiective va putea fi posibilă dacă se vor produce **modificări structurale**, din punct de vedere tehnic și organizatoric, la nivelul agenților economici din această industrie. Aceasta va implica:

- introducerea precalcinării prin modernizarea liniilor tehnologice de fabricare a cimentului și, implicit, scăderea consumului specific energetic;
- folosirea completă și eficientă a capacităților de producție;
- introducerea în procesul de obținere a clincherului, a instalațiilor care utilizează combustibili solizi ca înlocuitori parțiali ai hidrocarburilor;

- creșterea ponderii producției de ciment destinate pieței interne, având în vedere prognoza favorabilă privind volumul activităților din construcții în perioada următoare;
- creșterea productivității muncii prin separarea unor activități (exploatarea carierelor de materii prime, reparațiile și întreținerea utilajelor) de cea de producție propriu-zisă;
- sporirea numărului de cadre și specialiști cu pregătire adecvată în management, marketing.

Pentru realizarea celor două obiective de restructurare a industriei cimentului se impun:

1. **Modernizarea tehnologiilor și utilajelor** conform criteriului *tehnologic*, astfel:

- crearea condițiilor de trecere la utilizarea de combustibili alternativi pentru producerea clincherului prin conversia de pe combustibili gazoși și lichizi pe combustibili solizi și deșeuri combustibile, care va determina modificări sensibile în balanța combustibililor utilizați, cu efecte pozitive în structura costurilor de producție și a disponibilizărilor de hidrocarburi superioare (economii de cocs, de petrol și cărbuni din import cu putere calorică mai mare de 5000 kcal/kg, prin utilizarea deșeurilor combustibile, a anvelopelor uzate etc.);
- modernizarea și perfecționarea tehnologiilor, utilajelor și instalațiilor pe întreg fluxul tehnologic de fabricare a cimentului, începând cu lucrările geologice de prospecțiune a rezervelor de materii prime și crearea unor noi fronturi de exploatare (Aleșd, Câmpulung, Hoghiz, Fieni, Medgidia, Turda, Deva, etc), continuând cu activitatea de cercetare-dezvoltare, îmbunătățirea transportului fainii de ciment (la liniile de 800 și 3000 tcl/m), introducerea precalcinării (cu efect favorabil asupra reducerii consumului specific de energie electrică și combustibil), a instalațiilor de recuperare a căldurii cu răcitoare grătar de clincher, a instalațiilor de măsurare și supervizare pe întreg fluxul tehnologic, și terminând cu dezvoltări și amenajări pentru creșterea capacității la export (creșterea capacității de descărcare a cimentului vrac în importurile din Constanța, introducerea unor instalații de înșăcuire în saci mari de 1,5 tone etc);
- utilizarea informatizării și controlului automat al proceselor de fabricație și a calității produselor;
- plasarea rațională a investițiilor provenite din diferite surse de finanțare inclusiv prin atragere de capital autohton și străin (se estimează că investițiile necesare vor fi de aproximativ 400 mil.dolari) (Tabelul 2.4.6.).

Tabelul 2.4.6. Structura surselor de finanțare privind investițiile necesare în industria cimentului (mil.\$)

Surse de finanțare	1995	1996	1997-2000	1995-2000	2001-2005
1. Surse proprii, din care:	14,6	16,4	74,0	105,0	120
- din amortizare	10,0	10,4	40,0	60,4	60,0
- din profit	3,1	4,8	32,0	39,9	50,0
- alte resurse	1,5	1,2	2,0	4,7	10,0
2. Surse atrase, din care:	3,0	9,6	82,4	95,0	80,0
- credite interne	-	1,5	20,5	22,0	30,0
- credite externe	1,0	2,5	17,9	21,4	-
- capital intern	-	-	10,0	10,0	20,0
- capital extern	2,0	3,6	26,0	31,6	-
- aport FPS	-	2,0	8,0	10,0	-
- resurse din U.E.	-	-	-	-	30
TOTAL	17,6	26,0	156,4	200,0	200,0

Sursa: Ministerul Industriei și Comerțului

Aceste măsuri vor determina diversificarea gamei sortimentale și creșterea calității produselor.

2. Privatizarea întregii ramuri, ceea ce necesită *demararea unor tratative cu parteneri străini* prin expertize, studii de fezabilitate, evaluări de patrimoniu, modernizări și dezvoltări ale producției, import de utilaje și instalații, crearea de noi societăți mixte (de exemplu, FC SMIDTH Danemarca cu ROMCIF S.A. Fieni, SNC LAVALIN Canada cu filiala Câmpulung a ROMCIM S.A. București se află deja în negocieri etc). În acest sens remarcăm unele asocieri deja realizate cum ar fi: ROMCIM S.A., VITROCIM, PROCEMA și SNC International-Canada în anul 1991 privind activități de consulting, engineering, prestări servicii (50% participare a partenerilor români) sau ROMCIM S.A. cu CEMENTS Français-Franța între anii 1992 și 1994, cu doar 4,76% capital român (în prezent întreg capitalul a fost preluat de partea franceză).

Totodată trebuie amintit că, două societăți comerciale au fost deja privatizate prin metoda MEBO în anii 1994 și 1995 (TEMELIA S.A. Brașov și CIMUS S.A. Câmpulung), iar CIMENTUL S.A. Turda a fost achiziționată de una dintre cele mai mari societăți din domeniul cimentului din lume, societatea elvețiană HOLDER-BANK. Pentru privatizarea ROMCIM S.A. București (filialele Medgidia, Târgu Jiu, Hoghiz și Aleșd), prețul de pornire pentru licitație a fost fixat la 244 mii.dolari, termenul de depunere a ofertelor fiind 1 august 1997. La licitație au participat 20 de firme, dintre care 4 fiind printre cele mai mari producătoare și distribuitoare de ciment la nivel mondial. Tranzacția a fost perfectată cu firma franceză LAFARGE, lider mondial în domeniul materialelor de construcții la 24 septembrie 1997 prețul fiind de 400 mii.dolari și a reprezentat cea mai importantă investiție străină din România în anul 1997. Capitalul social al ROMCIM S.A. se ridică la 390 mii.dolari, fiind principalul

producător și exportator de ciment din România, cu aproximativ 40% din producție și 60% din export. Particularitățile contractului cu firma LAFARGE constau în câteva clauze care vizează dezvoltări și modernizări, funcție de normele europene, în valoare de 200 mil.dolari, precum și programe sociale de perfecționare a personalului. De asemenea, LAFARGE, va păstra aceiași angajați ai fostei S.C.ROMCIM S.A. timp de 8 ani, oferind, în măsura posibilităților, unele facilități angajaților.

În noiembrie 1997, prin semnarea contractului de vânzare-cumpărare a 50% din acțiunile SC.CASIAL SA Deva către firma austriacă LASSELSBERGER HOLDING INTERNATIONAL CmbH, industria cimentului din România poate fi considerată privatizată în proporție de 80%. Valoarea totală a tranzacției a fost de aproximativ 50 mil.dolari, din care 60% se va returna SC.CASIAL SA Deva. Firma austriacă va repartiza cca.30 mil.dolari din totalul investițiilor pentru re tehnologizarea și modernizarea tehnologiilor și 5 mil.dolari pentru protecția mediului înconjurător.

De asemenea, până la sfârșitul anului 1997, se urmărește vânzarea pachetului majoritar de acțiuni de la SC.MOLDOCIM SA Bicz.

În perioada 1997-2000 se urmărește finalizarea procesului de privatizare a societăților comerciale din industria cimentului în condiții cât mai favorabile pentru economia României. De remarcat este interesul pentru România a unor firme de marcă în domeniul industriei cimentului, ceea ce denotă calitatea, nivelul tehnic și viabilitatea acesteia.

3. Protecția mediului ambiant conform criteriului *ecologic*, prin:

- continuarea acțiunilor de aducere a echipamentelor de depoluare la parametrii de proiect (în acest sens, filiala Câmpulung a ROMCIM S.A. a fost deja dotată cu 3 filtre cu saci moderne, ca și filiala Arghireș, unde 60% din dotare dispune de astfel de filtre) concomitent cu continuarea acțiunilor de măsurare periodică a emisiilor de praf și noxe la cuptoarele de clincher și la morile de ciment de la fabricile din Deva, Fieni, Turda, Câmpulung.
- dotarea cu aparatură de control a emisiilor poluante la principalele utilaje, dotarea cu echipamente noi de depoluare (introducerea de filtre moderne cu țesături tip "pluse-jet" pentru desprăfuri locale, dotarea cu electrofiltre etc.).

Efectele economice ale restructurării industriei lianților pentru construcții, vor fi substanțiale și vor urmări criteriile la care s-a făcut referire în cap. 1; unele calcule estimative indicând următoarele realizări:

- creșterea producției de ciment la circa 11 mil.tone/an în perspectiva anilor 2000 și circa 13 mil.tone/an în anul 2005 (Tabelul 2.4.7.);
- creșterea consumului specific de ciment pe locuitor la 417 kg/locuitor în anul 2000 (prognoză ce concordă cu cea a firmei Asland Technologia – Spania), ceea ce va determina sporirea gradului de

utilizare a capacităților de producție și, în consecință, o creștere a rentabilității;

- creșterea productivității muncii prin scăderea efectivului de personal în industria materialelor de construcții ca urmare a restructurării, cu aproximativ 6,7% față de nivelul anului 1993 și cu 8,3% (față de anul 1993) la cel din industria lianților;
- diminuarea consumurilor specifice de combustibil și energie (Tabelul 2.4.8.).

Tabelul 2.4.7. Evoluția producției, consumului intern și a exportului de produse, în baza cererii pieței și a necesarului estimat, la nivelul industriei lianților pentru construcții pe perioada 1996-2005 (mii t)

Niveluri de producție	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2005
Ciment , din care:	6682	7600	8100	8700	9300	10000	11000	13000
- pentru consum intern	4139	4724	5500	6100	6700	7400	8400	10400
- pentru export	2543	2876	2600	2600	2600	2600	2600	2600
Var	680	760	1100	1200	1300	1400	1500	2000
Ipsos	87	96,7	110	120	130	140	150	300

Sursa: Strategia de restructurare a industriei cimentului, Ministerul Industriilor, 1996.

Cererea de ciment în România este dependentă de evoluția pieții naționale și a celei internaționale. Specialiștii englezi de la *Nifes Consulting Group* apreciază că *un factor esențial, în acest sens, este restructurarea (...) economică a României ca și a țărilor învecinate. Poziția României, ca partener comercial, atât în estul cât și în vestul Europei, este puternic influențată de situația din Ucraina și din fosta Yugoslavie. Comerțul României implică, astfel, numeroși factori de risc care împiedică efectuarea unor prognoze corecte.*

Tabelul 2.4.8. Evoluția consumurilor specifice de combustibil și energie în industria cimentului în perspectiva anului 2000

		1996	1997	1998	1999	2000
Producția	mii t	10000				
Consum specific de combustibil	tcc/1000 t clincher	128,0				
Consum anual de combustibil	mii tec	1343				
Gaze naturale	Nm.c.	63,7	132	111,2	110,8	103,9
	%	14	10	8,7	8	7
Păcură	mii t	684	699	749	799,4	
	%	68,4	65,2	64,0	63,2	63,0
Combustibili solizi	mii t	236,4	338,4	400,7	459,3	511,2
	%	17,6	24,0	24,3	28,0	30,0
Consum specific de energie	Mwh/1000 t clincher	123	124,5	122,0	121,5	121,0
Consum anual de energie	mii MWh	1217,4	1272,3	1326,4	113,2	1558,6

Sursa: Ministerul Industriilor și Comerțului

Unele prognoze, realizate de diferite organizații abilitate, nu dau informații despre modul în care au fost luate în considerare evoluția prețurilor, a volumului activității sau structura producției privind sectorul public și privat (Tabelul 2.4.9.).

Tabelul 2.4.9. Prognoza cererii de ciment în perioada 1997-2010 (mii, t)

Anul	1997	1998	1999	2000	2005	2010
Sursa	CEPROCIM SA					
Internă				10		
Export				3		
Total				13		
kg/loc.				324		
Sursa	ROMCIM SA					
Internă	5,5	6		7		
Sursa	UNITED GROUP					
Internă	6,7	7,8		9		
Sursa	Mol(Dep. Materiale de construcții)					
Internă	6,1	6,7	7,4	8,4	10,4	11
Export	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6
Total	8,7	9,3	10,1	11	13	13,6

Sursa: Sector Study on Energy Use în the Romanian Cement Industry, NIFES Consulting Group, 1996.

Pe de altă parte, prognozele privind volumul activității în sectorul public iau în considerare unele proiecte incerte, cum ar fi: construirea autostrăzii București-Giurgiu și a celor est-vest, modernizarea portului Constanța sau reconstrucția a cinci aeroporturi. Pentru sectorul construcții, controlat de stat, cererea de ciment se apreciază că va fi moderată, în timp ce va spori semnificativ cererea din partea sectorului privat (mai ales pentru cimentul livrat în saci) datorită măririi volumului de construcții private.

Prognozele realizate deși sunt optimiste, menținerea unui exces de capacitate de producție de aproximativ 3 mii tone/an poate determina scăderea eficienței activității acestor agenți economici ca urmare a neacoperirii costurilor de producție sau a neasigurării unor fonduri de investiții.

În opinia noastră, odată depășite aspectele privind efectele asupra mediului înconjurător, industria cimentului din România ar putea deveni una dintre cele mai puternice din Europa, având în vedere că, datorită normelor foarte stricte în acest domeniu, multe din țările dezvoltate au renunțat la o parte din capacitățile proprii de producție. Considerăm că **privatizarea industriei lianților pentru construcții** este în măsură să evite posibilele eșecuri datorate excesului de capacitate, ignorării normelor europene de protecție a mediului sau a celor privind calitatea produselor și să asigure investițiile necesare

procesului de restructurare în vederea asigurării competitivității acestei industrii, în principal pe piața externă.

2.5 Industrii de prelucrare primară a unor resurse regenerabile

Evoluția complexului economico-social național, în condițiile noilor schimbări intervenite în ultimii ani pe plan intern și internațional, presupune luarea în considerare a unor criterii de alegere a alternativelor de orientare a resurselor regenerabile autohtone pe diferite filiere de prelucrare și comercializare a produselor finite în care acestea se încorporează. Aceste criterii vor sta la baza opțiunilor privind modificările ce urmează a fi întreprinse în structura industriilor de prelucrare primară a resurselor regenerabile în scopul valorificării superioare a acestora.

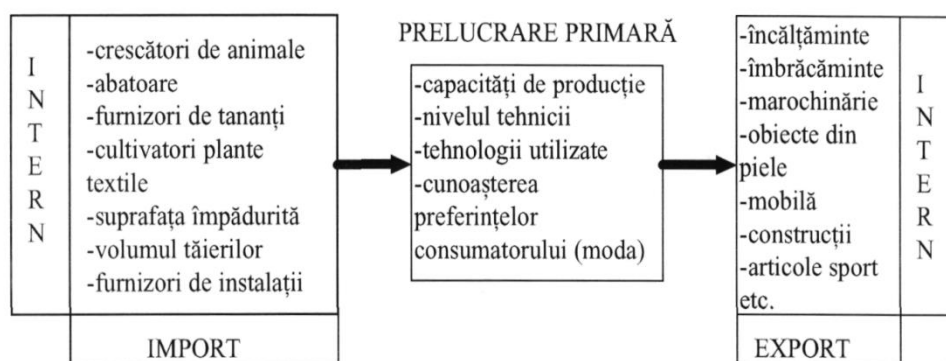
Stabilirea criteriilor care vor fi luate în considerare nu poate fi făcută decât dacă industria de prelucrare primară a resurselor regenerabile este privită ca un sistem (Fig.2.5.1) dependent de factorii din amonte ce determină modificările intervenite în structura input-urilor, de posibilitățile de combinare optimă a factorilor de producție, precum și de variantele din aval de valorificare a output-urilor.

2.5.1. Industria de prelucrare primară a lemnului

Prelucrarea primară a lemnului reprezintă o fază intermediară în cadrul fluxului tehnologic de prelucrare (vezi, în cap.I, fig. 1.8.) în cadrul căreia lemnul brut este supus unor operații de debitare, croire, decupare, măcinare, înclieiere, finizare și unor procese chimice în urma cărora rezultă materii prime și materiale necesare obținerii produselor finite (mobilă, cărți, reviste, articole textile).

Eficiențizarea activității economice din industria de exploatare și prelucrare primară a lemnului, prin creșterea valorii pe unitatea de resursă primară prelucrată precum și eforturile implicate, trebuie să aibă ca punct de plecare particularitățile valorificării lemnului ca materie primă de bază provenită din silvicultură, tendințele care se manifestă pe plan mondial în acest domeniu și modul de comercializare pe piețele externe a produselor românești în care acesta este încorporată.

Fig.2.5.1. Sistemul industriei de prelucrare primară a resurselor regenerabile



În afara premiselor generale de abordare a problematicei valorificării superioare a resurselor autohtone de materii prime, particularitățile formării, disponibilizării și prelucrării resurselor din silvicultură și ale comercializării produselor în care acestea sunt încorporate impun luarea în considerare și a unor premise specifice:

- reducerea, după anul 1989, a volumului de masă lemnoasă exploatată anual în țara noastră a impus analiza alternativelor de utilizare a acestei resurse în sensul modificărilor de ordin cantitativ și structural-calitativ care intervin;
- necesitatea reliefării implicațiilor pe care le are modul în care se stabilește prețul masei lemnoase asupra eficienței activității economice din această ramură;
- luarea în considerare a funcțiilor multiple pe care le îndeplinește pădurea;
- caracterul limitat și perioada relativ îndelungată pentru regenerarea resurselor din silvicultură care va duce la adâncirea dezechilibrelor regionale, conferind României un avantaj comparativ determinat de structura fondului forestier.

A. Evoluția pieței mondiale a lemnului brut și a produselor din lemn
Piețele europene pentru lemn brut și produse din lemn au fost caracterizate, în toamna anului 1996, cu câteva excepții, printr-o cerere scăzută, o competiție intensă între produsele ce se obțin din lemn, pe de o parte, și între furnizorii acestor produse și cei ai produselor neforestiere substituente pe de altă parte, precum și de continua scădere a prețurilor. În America de Nord extinderea activității de construcții de locuințe a contribuit la creșterea nivelului consumului în condiții de piață satisfăcătoare. Sectorul produselor forestiere în țările în tranziție din Europa Centrală și de Est se află acum în curs de redresare după

recesiunea de la începutul anului 1990, dar diferențele rămân evidente. În Rusia producția este în continuă scădere dar într-un ritm mult mai lent decât în anii anteriori. Pe tipuri de esențe și produse, caracteristicile principalelor piețe ale lemnului și a produselor din lemn se prezintă astfel:

Lemnul de esență moale

În Europa, consumul de lemn de esență moale înregistrează o continuă scădere începând cu a doua jumătate a anului 1995, datorită reducerii activității de construcții. Consumul de lemn tăiat va descrește la un nivel de 69,6 mil.mc în anul 1997, acest declin datorându-se parțial substituției cu alte materiale de construcții. În același mod va evolua și producția, înregistrând un nivel de 74,7 mil.mc. Exporturile de lemn tăiat sunt prognozate să crească la 30,1 mil.mc (un record în acest sens deținându-l Suedia, ale cărei exporturi sunt parțial îndreptate către piețele din afara Europei, în special Japonia) iar importurile vor scădea cu 0,7% față de anul 1994, an record (32,4 mil.mc). Prețurile lemnului brut au scăzut cu 2,5% față de anul 1995, stocurile jucând în acest sens un rol important.

În America de Nord, construcțiile de locuințe au fost susținute în anul

1996 conducând la o creștere a consumului de lemn la 126 mil.mc, situându-se încă sub nivelul anului 1994. Noul acord încheiat între Guvernul SUA și cel al Canadei limitează exporturile canadiene de lemn brut scutite de taxe către SUA (cu excepția cazului unui nivel ridicat al prețurilor) la 34,7 mil.mc. Consecințele acestei măsuri pentru piețe și prețuri nu sunt foarte clare, deși exporturile de lemn brut ale Canadei (din care 73% către SUA în anul 1995) sunt prognozate să scadă cu 3,2% în anul 1997.

În Rusia atât producția, cât și consumul de lemn brut au scăzut iar exporturile, de asemenea, sunt prognozate să se diminueze în anul 1997 la 4,5 mil.mc, afectate negativ de prețurile mici de pe piața europeană, ca și de creșterea costurilor de producție și a cheltuielilor de transport.

În Țările Baltice prognozele evidențiază majorarea exporturilor (la peste 1,9 mil.mc în anul 1997) pe baza unei producții caracterizate printr-o combinare a calității produselor cu costurile scăzute pentru materii prime, transport, forță de muncă.

În Europa, consumul, producția și comerțul cu bușteni din lemn de esență moale înregistrează aceeași tendință ca și lemnul brut. În SUA, producția de bușteni este prevăzută să crească în anul 1997 după o lungă perioadă de declin datorită reducerii recoltelor în partea de N-V din motive ecologice. De asemenea, SUA domină comerțul cu bușteni în America de Nord cu un volum al exporturilor de 10,7 mil. mc în anul 1996.

Lemnul de esență tare

Consumul de lemn de esență tare în Europa este în descreștere (în anul 1997 acesta se va situa la 17,2 mil.mc), aflându-se sub presiunea substituției

cu alte produse, a schimbărilor de modă în ceea ce privește fabricarea mobilei și a declinului în activitatea de construcții. Promovarea speciilor alternative (mai puțin cunoscute sau mai puțin utilizate) ar putea intensifica utilizarea lemnului de esență tare în Europa. Producția va scădea, de asemenea, menținându-se la 13,4 mil.mc în anul 1997. În anul 1996, importurile de lemn brut de esență tare (atât din zona tropicală cât și din zona temperată), s-au diminuat cu 2,5% față de anul 1995, ajungând la 6,7 mil.mc. În timp ce lemnul din zonele tropicale înregistrează un declin pe piețele europene, acesta încă mai domină piețele Asiei determinând creșterea valorii produselor.

În America de Nord consumul și producția de lemn de esență tare vor crește cu 3% și respectiv 2,8% în anul 1997 față de anul 1995, în timp ce exporturile vor scădea, atingând un nivel de 2,4 mil.mc.

În Europa consumul, producția și exporturile de bușteni din lemn de esență tare nu vor înregistra modificări semnificative. Exporturile de produse cu valoare adăugată sporită efectuate de țările producătoare din zona tropicală au crescut dar, în regiunea UE, numai Portugalia substituie semnificativ lemnul brut tropical cu buștenii din acest tip de lemn.

Produse rezultate din prelucrarea primară a lemnului

- Piața cherestelei are mari disponibilități de absorbție și un grad de stabilitate relativ ridicat. Marii exportatori de cherestea din Europa (Austria – 4 mil.mc/an, Finlanda – 4,5 mil.mc/an, Suedia – 6,7 mil.mc/an) își pregătesc strategii de lărgire a pieței în vederea valorificării mai bune a acestei resurse naturale. Pe plan mondial consumul de cherestea va crește până în anul 2000 cu un ritm mediu anual de aproximativ 1,5%.

- Cererea de placaje, în Europa, va continua să scadă sub nivelul înregistrat în anul 1995 (5,9 mil.mc), iar SUA vor pierde segmente importante de piață.

- Producția de PAL în Europa se va menține până în anul 2000, relativ constantă însă schimburile comerciale se vor amplifica cu peste 14%. În America de Nord consumul va crește, deși exporturile din Canada spre SUA vor fi diminuate, consecință a dezvoltării propriei industrii de mobilă.

- Piața mondială a plăcilor fibrolemnoase înregistrează o scădere a sortimentelor dure (PFL) și o creștere de peste 2% anual pentru plăcile de medie densitate (PAF-MDF), solicitate în special de producătorii de mobilă.

- Declinul piețelor pentru celuloză, început după anul 1995, continuă să afecteze condițiile pieței lemnului pentru celuloză. Cererea finală redusă, combinată cu excedentul de capacitate și stocurile mari, exercită o puternică influență asupra prețurilor celulozei. Producția de celuloză în Europa va scădea cu un ritm mediu anual mai redus decât consumul. Ca atare, importurile vor înregistra trenduri descrescătoare, în special pentru deșeuri și așchii, comparativ cu lemnul rotund.

B. Caracteristicile actuale ale industriei de prelucrare primară a lemnului în România

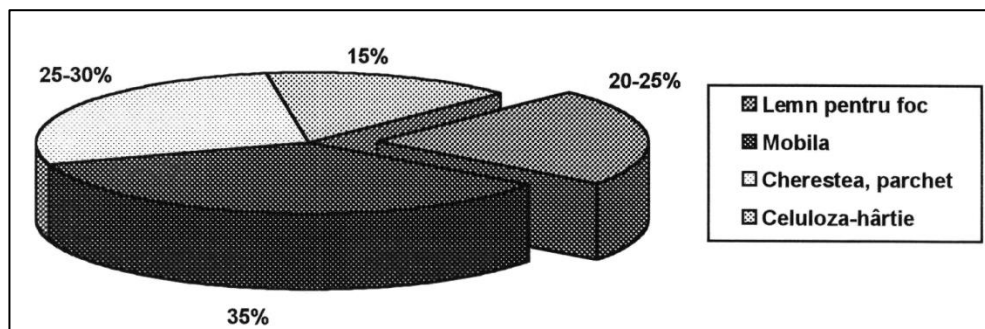
Disponibilitatea și destinația masei lemnoase

Pădurile ocupă în România o suprafață de 6,4 mil.ha (27% din suprafața țării) furnizând un volum total de lemn brut de 1560 mil.mc. Ca *structură*, 30,5% din suprafața ocupată o dețin pădurile de rășinoase, de mare valoare economică (molid 22,6%, brad 5,1%, pin 2,2%, duglas 0,3%, larice 0,3%) iar 69,5% cele de foioase (30,8% fag, 18,2% stejar, 20,5% alte specii). Astfel, baza de materii prime este asigurată în proporție de 95% din resurse interne, iar pentru speciile valoroase (cireș, frasin, nuc, paltin) ce dețin o pondere redusă, se face apel la import.

Fondul forestier este amplasat însă, preponderent (70%) în zone muntoase și de deal, greu accesibile pentru exploatare, în comparație cu alte țări europene (Germania, Franța, Suedia, Austria, Finlanda) unde peste 60% din păduri se află în zona de șes. Această situație face ca accesibilitatea la fondul forestier să fie redusă (aprox. 1 mil.ha sunt inaccesibile) și caracterizată prin densitatea redusă a drumurilor (7 m la un hectar de pădure, față de 20-40 m/ha în țările dezvoltate). Distanța medie de colectare a lemnului în exploatarea forestieră este de 1,8 km față de 0,3 km în Franța și 0,2 km în Germania. Această realitate este cauza principală a decalajului însemnat dintre productivitatea muncii în exploatarea lemnului din România (1,5 mc/pers. și zi) față de alte țări (4mc/pers.și zi în Germania).

În ultimii ani cantitatea de masă lemnoasă permisă a se exploata a scăzut treptat, la aproximativ 14 mil.mc în 1996 din care aproximativ 10,5 mil.mc sunt destinați procesului de prelucrare industrială (Fig.2.5.2.).

Fig.2.5.2. Destinația masei lemnoase în anul 1996



În viitor, această limitare se va menține la un nivel de 11,5 mil.mc, ceea ce va impune industriei lemnului restricții și rigori noi: *din aceeași cantitate de*

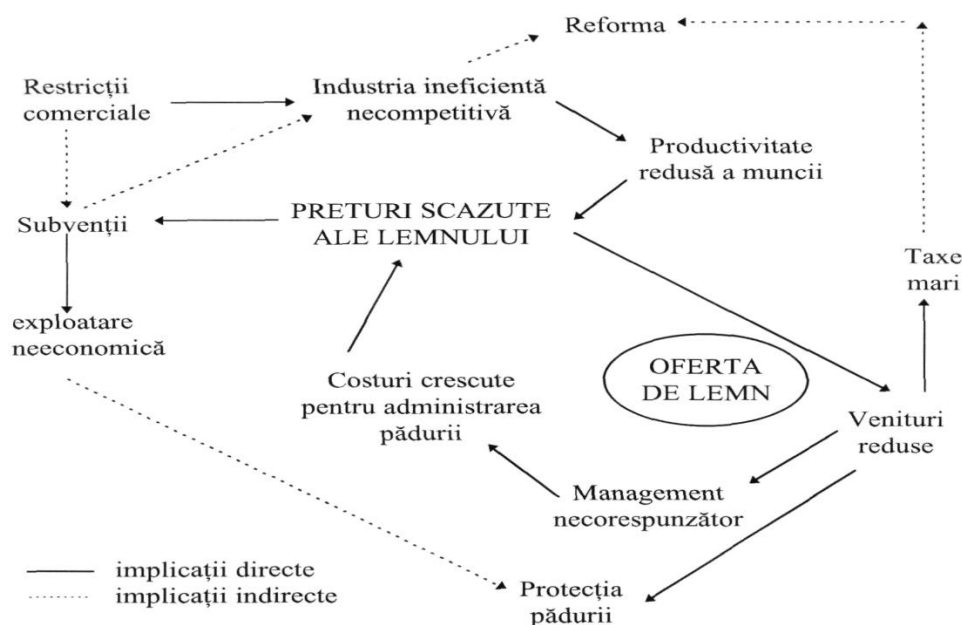
lemn să se producă un volum mai mare de produse, de calitate, utile, cu costuri reduse, în condițiile protejării mediului.

Disfuncționalitățile în procesele de exploatare apar ca urmare a aprobării, cu întârziere de 3-6 luni, a cotelor anuale de tăiere, determinând greutatea în organizarea șantierelor de exploatare și pregătirea transporturilor. De asemenea, adeseori agenții economici care exploatează masa lemnoasă nu respectă destinația lemnului conform standardelor de calitate. În consecință, devine imposibilă realizarea sortimentelor superioare de lemn pentru lucru și se periclitează producția de furnire, placaje și panel destinată producției de mobilă, precum și a lemnului pentru celuloză și hârtie.

Modul de stabilire apretului lemnului

Punct de plecare în începerea activității de exploatare a lemnului, stabilirea valorii acestuia, în funcție de eforturile necesitate de regenerarea fondului forestier, influențează întreaga activitate de prelucrare, impunând noi restricții, și cu deosebire posibilitățile de valorificare a produselor obținute. Practicarea unui preț la lemnul pe picior sub valoarea acestuia are consecințe directe asupra practicării unui management forestier corespunzător, asupra protecției pădurilor și nu stimulează industria de prelucrare a lemnului să devină mai eficientă pentru a fi competitivă pe plan internațional (Fig.2.5.3.).

Fig.2.5.3. Implicațiile subevaluării masei lemnoase



Gradul de utilizare a capacităților de producție și nivelul de înzestrare tehnică a acestora

Actualele capacități de industrializare a lemnului au fost construite în perioada 1965-1985, printr-un efort investițional deosebit, și dotate cu echipamente și tehnologii preponderent din țară având un grad înalt de integrare a producției. Dimensionarea acestora s-a făcut în funcție de volumul anual de masă lemnoasă, de 22 mil.mc care se exploata în acea perioadă. Deci, în prezent există capacități de producție supradimensionate în special la produsele stratificate și plăcile din așchii și fibre de lemn, comparativ cu necesarul de astfel de produse pentru producția de mobilă.

Consumul specific de bușteni pentru fabricarea cherestelei este de 1,6 mc bușteni/mc cherestea față de 1,47 în Germania iar cel pentru fabricarea placajului este de 2,4 mc bușteni/mc placaj față de 2,47 în Germania, 2,46 în Austria și 3,00 în Finlanda.

Decalajul în ceea ce privește potențialul productiv este suplinat în mare măsură de calificarea superioară a personalului, realizându-se un indice de valorificare a masei lemnoase comparativ cu cel al țărilor UE (Tabelul 2.5.1.).

Prin prelucrare primară lemnul, ca materie primă, poate avea grade diferite de valorificare în funcție de domeniul în care este utilizat, astfel:

Tabelul 2.5.1. Valorificarea masei lemnoase (în exploatare) (%)

Masă lemnoasă de foioase – total	100	Masă lemnoasă de rășinoase – total	100
din care:		din care:	
- bușteni pentru cherestea	36,9	- bușteni pentru furnir, placaj,	
- lemn pentru celuloză	18,7	cherestea	37,1
- lemn pentru plăci	9,0	- lemn pentru celuloză	31,5
- bușteni pentru furnir, chibrituri	2,9	- lemn de mină	6,0
- lemn pentru mină	1,3	- manele, prăjini,	5,4
- lemn ce se toacă pentru plăci	1,2	- lemn ce se toacă pentru celuloză	1,5
Grad de valorificare	70,0	- bușteni pentru rezonanță, claviatură	0,5
Pierderi	11,4	Grad de valorificare	82,0
Lemn de foc	18,6	Pierderi	12,5
		Lemn de foc	5,5

Sursa: Date preluate de la Ministerul Industriei și Comerțului.

- *Cheresteaua* este produsul cu ponderea cea mai mare în industria de prelucrare primară, influențând indicele total de utilizare și valorificare a acestuia.

- *Produsele stratificate* sunt rezultatul unei prelucrări mai avansate, au o valoare superioară cherestelei și deci un indice mai bun de valorificare. Acestea cuprind:

**panelul* – datorită structurii bazate pe lemn de rășinoase nu valorifică superior masa lemnoasă, de aceea producția stagnează sau chiar se reduce;

**furnirul* – are unul dintre cele mai înalte niveluri de valorificare a lemnului, ocupă primul loc în ceea ce privește materialul de acoperire fiind produsul cu cererea cea mai mare pe piața internă și externă;

**PAL și PFL*, valorifică lemnul de calitate inferioară, cu dimensiuni reduse, rumegușul, producția acestora fiind rentabilă la capacități mari de producție; pot înlocui aproape în toate sectoarele lemnul masiv datorită dimensiunilor și omogenității.

- *Celuloza și hârtia* utilizează ca materie primă lemnul de rășinoase, tendința generală fiind de orientare spre cel de foioase, a plantelor anuale și a maculaturii.

Ca urmare a reducerii volumului de masă lemnoasă, a diminuării cererii de produse pe piața internă și externă, capacitățile de producție sunt utilizate incomplet, trecându-se la reprofilarea sau conservarea acestora. Reducerea capacităților de producție s-a produs diferențiat, cele mai afectate fiind cele producătoare de furnir, PAL, PFL ceea ce se reflectă în evoluția principalelor produse (Tabelul 2.5.2.).

Pe ansamblul ramurii există 163 societăți comerciale de exploatare, prelucrare, servicii, comercializare a produselor lemnoase și producție de utilaje de prelucrare a lemnului. La mijlocul anului 1995 erau privatizate 36 societăți comerciale. Pe lângă aceste societăți care provin din sectorul de stat, au luat ființă peste 12000 societăți comerciale private care au ca obiect de activitate fabricarea și comercializarea produselor din lemn. Având în vedere atractivitatea, competitivitatea și adaptabilitatea agenților economici din această ramură la cerințele economiei de piață, există certe posibilități de privatizare.

Tabelul 2.5.2.: Evoluția producției principalelor produse din industria de prelucrare primară a lemnului în perioada 1990-1995

	UM	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1995/1990
(%)								
- Chereștea	mii mc	2932	2443	2094	1916	1852	1778	60
- Furnire estetice	mii mp	73	64	45	41	39	37	50
- Placaje	mii mc	123	104	100	88	84	90	73
-PAL	mii t	473	345	275	241	193	200	42
-PFL	mii t	184	125	109	117	102	103	56
- Celuloză și semiceluloză	mii t	388	259	182	159	163	235	60,5
- Hârtie, cartoane								
mucavale	mii t	540	380	310	285	288	362	67

Sursa: Anuarul Statistic 1996, CNS, București.

Evoluția pieței interne

Cererea de produse ale industriei de prelucrare primară a lemnului nu trebuie privită izolat, ci în corelație cu perspectivele evoluției activității celorlalți

utilizatori (mobilă, construcții de locuințe, minerit). Se poate aprecia că, în România, piața produselor din lemn, va fi determinată de: cererea crescândă de mobilier destinat locuințelor, spațiilor comerciale, birourilor; extinderea construcțiilor de locuințe; creșterea cererii de case de prefabricate din lemn și a producției de mobilă rustică determinată de sporirea numărului de locuințe de vacanță; scăderea dramatică a cererii pe piața internă a lemnului de mină, ca urmare a restructurării din activitatea minieră; reducerea cererii de lemn pentru hârtie, fabricile de hârtie au costuri de fabricație atât de mari încât beneficiarii interni preferă să-și cumpere hârtia de pe piața externă la prețuri mai rezonabile.

Protecția mediului

În general, industria prelucrării lemnului nu se încadrează în categoria celor poluante. Totuși, centralele termice industriale sunt generatoare de emisii de poluanți datorită lipsei instalațiilor de protecție (electrofiltre pentru reținerea pulberilor, dușuri cu $\text{Ca}(\text{OH})_2$ pentru neutralizarea clorului, baterii de catalizatori pentru neutralizarea NO_x). De asemenea, există emisii de formaldehidă liberă din procesul de obținere a PAL, PFL, placaj, panel care se realizează cu substanțe chimice de încheiere și finisare. Concentrațiile măsurate sunt mai mari decât cele admise de 23 ori la oxizii de sulf, 5 ori la oxizii de azot, 10 ori la emisiile de clor și 4 ori la săruri minerale.

C. Modificări structurale în industria de prelucrare primară a lemnului

În sectorul exploatării lemnului

- Schimbările structurale în cadrul acestui sector, în opinia noastră, trebuie să aibă în vedere necesitatea descentralizării (prin separarea activităților de exploatare-preindustrializare de cele de prelucrare primară a lemnului), a dezvoltării mediului concurențial și a pregătirii condițiilor de accelerare a privatizării agenților economici. La aplicarea programului de privatizare vor trebui să se aibă în vedere următoarele criterii:

- atractivitatea ramurii, competitivitatea și viabilitatea societăților comerciale;
- existența unui potențial tehnic și tehnologic care, cu investiții minime poate deveni foarte competitiv;
- existența unor piețe externe tradiționale;
- posibilitatea asigurării resurselor de materii prime și materiale din țară;
- adaptabilitatea tehnologiilor la cerințele pieței;
- mărimea societăților comerciale;
- stadiul incipient al pieței de capital.

- Soluționarea problemelor legate de exploatarea lemnului în zonele greu accesibile trebuie să se facă prin introducerea în regulamentul de licitație a prevederii ca un agent economic să aibă obligația scoaterii în întregime a

lemnului din pădure, nu numai a celui ușor exploatabil. De respectarea acestei prevederi va fi condiționată participarea la o nouă licitație, acordându-se, în același timp, unele facilități celor ce vor exploata lemnul din zone greu accesibile.

- Restructurarea tehnologică implică organizarea, pentru aprox. 30% din masa lemnoasă exploatată, de platforme primare necesare operațiilor de sortare și secționare evitându-se în acest fel manipulări și transporturi inutile; creșterea tonajului mediu pe mijlocul de transport forestier; introducerea de autotrenuri echipate cu macarale hidraulice pentru încărcare autonomă. În acest fel, se preconizează reducerea decalajului existent în ceea ce privește productivitatea muncii comparativ cu țările UE.

- Aplicarea unei strategii de împădurire care să cuprindă plantarea pe suprafețe mai mari a speciilor valoroase, în prezent insuficiente.

În sectorul prelucrării primare a lemnului procesul de restructurare organizatorică în activitatea de prelucrare a lemnului va consta, în general, în divizarea în subunități mai mici, flexibile, adaptabile la noile cerințe ale pieței și pregătirea agenților economici pentru privatizare.

Restructurarea tehnologică a acestui sector urmărește valorificarea superioară a materialului lemnos, orientarea către fabricarea acelor produse care angajează forță de muncă în cel mai înalt grad, au desfacerea asigurată, nu afectează mediul înconjurător.

Corespunzător acestor criterii, modificările structurale, analizate pe domenii de activitate, se prezintă astfel:

1) În domeniul producției cherestelei, prefabricatelor și parchetului:

- Producția de cherestea va fi subordonată, atât ca volum, cât și ca structură sortimentală, satisfacerii necesarului de consum pentru producția de mobilier, menținându-se în acest scop contingentările la export. Pentru îndeplinirea cerințelor acestui domeniu de utilizare se prevede modernizarea a 238 linii de gatere, realizarea de noi linii de gatere de mare capacitate și linii-ferăstraie panglică pentru lemn de foioase tari, concomitent cu scoaterea din funcțiune a 137 linii gatere vechi.

- Producția de panouri și prefabricate din cherestea se va majora corespunzător, ceea ce reprezintă o noutate pentru industria românească ce va răspunde cerințelor de pe piața externă de mobilă, executată din astfel de panouri. Conform aprecierii specialiștilor valorificarea acestor panouri la export este superioară cherestelei cu 25% și sub nivelul valorificării lemnului prin producerea de mobilă.

- Producția de parchet va fi orientată în favoarea parchetului stratificat.

2) În domeniul producției placajului, panelului și furnirului estetic:

- Aproximativ 50% din producția de placaj și 30% din cea de panel, la nivelul anului 2000, vor fi destinate satisfacerii cerințelor producerii de mobilier.

Producția acestora va înregistra o creștere nesemnificativă și va fi orientată pentru alte utilizări pe piața internă (placaj) sau către piața externă (panel).

- Eforturile se vor orienta către extinderea producției de furnir estetic care, în prezent, se situează sub nivelul cererii din lipsa resurselor de masă lemnoasă. Astfel, se estimează creșterea capacităților de producție a fabricilor de furnire prin utilizarea spațiilor disponibilizate în secțiile de placaj, făcându-se apel la importurile de specii valoroase de lemn, concomitent cu dotarea cu utilaje de înaltă productivitate și tehnicitate.

De asemenea, în vederea încadrării produselor în normele internaționale de protecție a mediului se va trece la utilizarea unor noi tipuri de adezivi.

3) În domeniul producției de PAL și PFL modificările structurale vor lua în considerare resursele de materie primă și necesarul de plăci pentru producția de mobilă. Se va reduce producția de PFL dure și poroase, mai puțin competitive și la care cererea este în scădere și sporirea producției celor cu densitate medie.

4) În domeniul producției de celuloză și hârtie modificările structurale sunt impuse de micșorarea substanțială a volumului resurselor de materii prime. Aceasta va antrena diminuarea volumului de masă lemnoasă și maculatură cu 50% iar a stufului și paielor (devenite prea scumpe) cu 100% prin:

- reducerea producției de celuloză chimică, mare consumatoare de lemn și energie, și creșterea celei de semiceluloză (consumuri mai reduse cu 50%);
- creșterea ponderii hârtiei subțiri, mai ușoare;
- diminuarea producției de mucava și creșterea celei de carton ondulat.

Eforturile se vor orienta spre modernizarea proceselor tehnologice prin dotarea cu utilaje de înalt nivel tehnologic și mare productivitate, ceea ce va permite îmbunătățirea substanțială a calității (grad de alb ridicat, gramaj redus/mp). Calculele arată că cea mai bună valorificare a masei lemnoase o asigură producția de mobilă care se exportă în proporție de 70%: un metru cub de cherestea de rășinoase se vinde la export în medie cu 150-170 dolari, valoarea mărindu-se de 5-7 ori în cazul folosirii lemnului respectiv în producția de mobilă.

În opinia noastră, pe termen lung, cererea de produse forestiere, atât pentru prelucrare industrială cât și pentru combustibil, va fi superioară ofertei. În aceste condiții, România datorită structurii fondului său forestier și a infrastructurii industriale principale create în raport cu acesta, poate dobândi avantaj comparativ însemnat în schimburile economice.

În domeniul producției de cherestea considerăm că la nivelul anului 2000, 40% din volumul acesteia de 2500 mii m.c. va fi destinată producției de mobilier.

Producția de parchet stratificat estimăm să ajungă la 50% din totalul producției de parchet de 3 mil.mp. Producția de parchet, panel, furnir va fi subordonată satisfacerii necesarului producției de mobilă (53% la parchet, 36% în cazul panelului și 100% la furnir estetic).

Producția de plăci din aşchii va creşte în vederea asigurării necesarului pentru producția de mobilă, care valorifică cel mai bine masa lemnoasă (3959100 lei/mc masă lemnoasă încorporată).

2.5.2. Industria de prelucrare primară a pieilor și blănurilor naturale

Prin prelucrare primară (vezi, în cap.I, fig.1.10.), pieile crude sunt supuse unor operații de înmuiere, tăbăcire, neutralizare, vopsire și ungere obținându-se pielea tăbăcită ca materie primă în obținerea încălțămintei și produselor de marochinărie).

Pielele tăbăcite au reprezentat obiectul celui mai vechi comerț practicat de omenire. De-a lungul istoriei, prelucrarea acestora s-a transformat într-o industrie modernă combinând tehnologia de vârf cu moda în scopul satisfacerii cerințelor consumatorilor. Prelucrarea pieilor cuprinde ansamblul proceselor industriale în cadrul cărora pielea brută este transformată într-un material durabil care corespunde cerințelor pentru obținerea unei game largi de bunuri de consum. Pielea prelucrată este deci, un produs intermediar rezultat din valorificarea subproduselor de la abatoare și de la crescătorii particulari de animale servind ca input principal pentru sectoarele care produc încălțămintă, îmbrăcăminte, mobilă, bunuri din piele.

A. Tendințe pe piața mondială a produselor de pielărie

Volumul producției de piele prelucrată în țările membre ale UE a cunoscut o reducere, ajungând în prezent la 250 mil.mp, cu 15% mai scăzută față de deceniul trecut.

Tendința de deplasare a dezvoltării sectoarelor tradiționale în alte regiuni ale lumii (în general de la nord la sud și de la vest la est) a erodat capacitățile de producție ale acestui sector în țările membre ale U.E. Statele mediteraneene membre au beneficiat de această tendință începând din anul 1970, nivelul producției lor crescând în termeni relativi, în prezent confruntându-se cu dificultăți cum ar fi concurența partenerilor similari din nord. Incapacitatea de a concura într-un mediu internațional unde proliferază practicile incorecte, creșterea costurilor neproductive pentru protecția mediului sunt câteva motive pentru restrângerea dezvoltării sectorului de tăbăcărie în UE.

S-au închis peste 1000 de unități de producție și au fost concediați 30 de mii de lucrători începând cu anul 1983, această tendință menținându-se și în prezent. Ca volum, producția de piele prelucrată se concentrează din ce în ce mai mult în țările în curs de dezvoltare, tăbăcăriile din Europa orientându-se spre producerea unui volum scăzut dar cu valoare mare în scopul menținerii unui înalt nivel al cifrei de afaceri. Consumul de piele prelucrată este în scădere în țările membre UE datorită închiderii unui număr mare de unități prelucrătoare din aval și datorită incorectei competiții din partea producătorilor

din afara UE. Piața semifabricatelor din piele în UE a pierdut teren progresiv concomitent cu afirmarea regiunilor consumatoare de piele prelucrată din Asia.

Odată cu restrângerea pieței interne și creșterea oportunităților pe piața externă, tăbăcăriile din UE au depus eforturi considerabile în dezvoltarea exportului. Performanțele la export au crescut continuu, dublându-se față de anul 1983, ajungând la 1500 mil.ECU. Cele mai recente date reflectă menținerea acestei tendințe și pe termen lung fără însă a avea loc o redresare semnificativă a activității datorită recesiunii care marchează acest sector de la începutul deceniului. Producția de piele prelucrată a atins o valoare de 7069 mil.ECU la începutul anului 1994, ceea ce înseamnă o creștere de 2,5% comparativ cu anul anterior. Italia, Spania, Portugalia și Grecia sunt state membre UE care au realizat o creștere de 5%, 4%, 3% și respectiv 16%.

Imagina tradițională a calității și încrederii, combinată cu noutatea în domeniul modei, asigură tăbăcărilor din UE o poziție privilegiată pe piața internațională. Alături de Japonia și SUA, UE deține un loc deosebit de important în ceea ce privește producția. Este important de precizat că Japonia a depus eforturi pentru îmbunătățirea semnificativă a poziției sale, pe durata ultimului deceniu, ca urmare a zidului protecționist furnizat de tarifele de import prohibitive. SUA continuă să piardă teren în producția internă de piele prelucrată. Competiția mult mai serioasă pentru tăbăcăriile din UE vine din India și Pakistan (Asia), Argentina și Brazilia (America de Sud). Țările Central și Est Europene sunt de asemenea concurenți puternici, acestea fiind încurajate să crească producția pe baza protecționismului pentru pieile brute, de încurajare a producției din aval, manifestându-se tendința de preindustrializare și transformare a pieilor brute în piei cromate. Țările dezvoltate sunt principalele exportatoare de piei brute de bovine. Piața de piei brute a fost dominată de SUA care începe să-și reorienteze exportul spre piei industrializate și cromate.

Tăbăcăriile din Uniunea Europeană sunt caracterizate prin dimensiuni reduse și specializare (prelucrări mecanice și finisare), ceea ce determină valori ridicate ale productivității muncii și posibilitatea adaptării rapide la cerințele pieței.

B. Caracteristicile actuale ale industriei de prelucrare primară a pieilor și blănurilor naturale în România

Analiza situației existente s-a făcut în funcție de următoarele criterii:

Asigurarea cu materii prime indigene

Pielea naturală brută, ca resursă principală în industria pielăriei, deși regenerabilă, are un caracter restrictiv depinzând de mărimea, structura și obiectivele exploatarei efectivelor de animale (Tabelul 2.5.3).

Tabelul 2.5.3. Evoluția efectivelor de animale în perioada 1990-1995 (mii capete)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
- Bovine	5381	4355	3683	3597	3481	3496
- Porcine	12003	10954	9852	9862	7758	7960
- Ovine	14062	13879	12079	11499	10897	10381
- Caprine	1005	954	805	776	745	705

Sursa: Anuarul Statistic al României, C.N.S., București, 1996.

După anul 1990 se remarcă o reducere a efectivelor de animale până în anul 1995 când se constată o ușoară redresare. Acest declin poate fi pus pe seama modificărilor intervenite în forma de proprietate (desființarea CAP-urilor) și a serioaselor probleme cu care se confruntă complexele de creștere a animalelor. În prezent, sectorul privat deține o pondere de 58% din activitatea de creștere a porcinelor, 89% din cea a bovinelor, 91% a ovinelor și 100% a caprinelor.

Din punct de vedere calitativ, materiile prime indigene se prezintă astfel:

- pieile brute de bovine sunt, în general, de bună calitate și acoperă necesarul sectorului primar în proporție de 70%; pentru grupa de piei brute cu structură dermică deosebită, pentru destinații speciale se apelează la importuri de completare;
- pieile brute de porcine sunt de bună calitate asigurând necesarul sectorului în proporție de 95%;
- pieile brute de ovine și caprine corespund calitativ atât pentru confecții, cât și pentru mănuși (în special cele provenite de la rasa țurcană).
- blănurile brute de la animale crescute în captivitate și de la animale sălbatice sunt, de asemenea, de bună calitate;
- materiile prime chimice (coloranți, produși auxiliari de prelucrare și finisare) datorită importanței determinante pentru calitatea semifabricatelor din piele (de exemplu: tușeu, aspect) necesită o îmbunătățire a calității și diversificării și obținerea acestora la prețuri competitive cu cele similare din import.

Valorificarea superioară a resurselor antrenate vizează direcționarea acestora pe acele fluxuri care asigură, în perspectivă, cele mai mari avantaje comparative.

Evoluția consumului la principalele materii prime pe surse de aprovizionare (Tabelul 2.5.4.) arată o scădere a acestuia începând cu anul 1989, ajungând la 42,3% la piei de bovine, 64,8% la piei de ovine și la 42,2% la cele de porcine, în anul 1994. De asemenea, rezultă că nivelul actual al necesarului industriei pielăriei, blănăriei și încălțăminte devansează substanțial (în special

la pieile brute de bovine și ovine) posibilitățile interne de asigurare a materiilor prime.

Tabelul 2.5.4. Evoluția consumului de materii prime, pe surse de aprovizionare

	1989	1993	1994	1994/1989 (%)
Piei brute de bovine (mii t)	58,8	31,0	25,1	42,3
- din țară	25,2	20,6	13,9	55,1
- din import	33,6	10,4	11,2	33,3
Piei brute de ovine (mii.buc.)	7,1	4,9	4,6	64,8
- din țară	5,9	4,2	3,7	62,7
- din import	1,2	0,7	0,9	75,0
Piei brute de porcine (mii t)	17,3	10,0	7,3	42,2
- din țară	13,7	9,6	7,3	53,3
- din import	3,6	0,4	-	-

Sursa: date preluate de la Ministerul Industriei și Comerțului

Se estimează că potențialul agricol existent poate asigura, în perspectiva anului 2000, în condițiile adoptării unor măsuri de stimulare a creșterii resurselor interne, cca. 32 mii tone piei brute de bovine, 14 mii tone piei brute de porcine și 7,0 mii. buc. piei brute de ovine-caprine.

Datorită liberalizării și alinierii treptate la prețurile internaționale, prețurile pieilor brute naturale au cunoscut creșteri față de anul 1989 între 41 și 92 ori, în timp ce la produsele finite între 45 și 125 ori. **Nivelul tehnic și tehnologic*

Rigiditatea destul de puternică a destinației pieilor naturale accentuează caracterul restrictiv al acestor resurse, solicitând perfecționarea continuă a tehnologiilor în vederea compatibilizării structurii bazei de materii prime provenite din agricultură cu cea necesară producției destinate satisfacerii cererii populației.

- În subsectorul primar – tăbăcării – operații de prelucrare umido-chimice (imoi, cenușar, tăbăcit)- majoritatea utilajelor prezintă un grad avansat de uzură fizică și morală, cu performanțe situate la 1/2 – 1/4 față de industria europeană. După anul 1991, trei societăți comerciale mari, TAMICO-Corabia, PIELOREX-București, CLUJANA-Cluj Napoca au fost dotate cu butoaie ecologice tip "valero" cu recirculare de flote, instalație automată de reglare și urmărire a parametrilor de funcționare și performanțe cantitative deosebite.

- În subsectorul tăbăcării – prelucrări mecanice și de finisare (decarnare, spăltuire, egalizare, stoarcere, finisare) dotarea se situează la nivelul de performanță a anilor 1975-1980, cu grad de uzură fizică avansat, ceea ce nu permite realizarea unei producții competitive din punct de vedere al raportului preț/calitate în producția de piei moi.

Ca urmare a acestei situații, performanțele semifabricatelor se prezintă astfel:

- produsele rezultate din prelucrarea în secțiile umido-chimice – piei wet-blue (cromate) – prezintă caracteristici competitive cu cele produse pe plan european;
- produsele rezultate din prelucrarea ulterioară – piei moi și piei tari – dețin caracteristici necompetitive sub raport preț/calitate.

Eforturile de perfecționare a tehnologiilor din acest domeniu trebuie să fie dirijate spre asigurarea prelucrării și valorificării întregii mase de resurse disponibile având în vedere aspectele specifice ale acestora:

- existența unei mari varietăți de piei naturale care reclamă tehnologii specifice de prelucrare;
- corelația destul de strânsă între tipurile de piei naturale (în funcție de speciile de animale de la care provin, rasă, zonă geografică și tehnologia de creștere) și destinația pe care acestea o primesc;
- diferențele mari existente în cadrul aceleiași grupe de piei în funcție de calitate, culoare, tehnologii de jupuire și de conservare etc.

Consumurile de energie

Ramura pielărie și încălțăminte, în ansamblu, nu este mare consumatoare de resurse energetice; în anul 1994 consumul de energie electrică era de 100 mii Mwh iar cel de combustibil convențional se situa la 98 mii tcc.

Asigurarea protecției mediului

Industria tăbăcăriei a fost și rămâne încă pentru unii producători o "industrie a noxelor" datorită marilor cantități de deșeuri rezultate din prelucrare, atât solide, cât și sub forma efluenților, ambele caracterizate ca odorante toxice. Modernizarea tehnologiilor vizând creșterea productivității muncii și reducerea consumurilor de apă, energie și materiale au avut drept consecință creșterea concentrației componentelor poluante în efluenți. Unele state au introdus norme foarte severe privind protecția mediului înconjurător, forțând implementarea în fluxul de producție a unor tehnologii de vârf pentru epurarea apei și recuperarea componentelor utile din deșeuri, care sunt foarte scumpe, încărcând costurile de producție ale semifabricatelor obținute și influențând semnificativ avantajul comparativ oferit de disponibilitatea resursei sau a auxiliarelor chimici.

Din determinările care s-au efectuat rezultă că în România sunt depășite concentrațiile maxime admisibile prin standardele în vigoare (C90/1983), în special la suspensiile de particule organice rezultate în procesul de prelucrare a pieilor de cca. 3-4 ori față de cantitățile maxim admisibile, la sulfuri de 4 ori, la crom trivalent de 1,5 ori și la cloruri de cca. 8 ori (Tabelul 2.5.5.).

Tabelul 2.5.5. Comparația concentrațiilor poluanților în raport cu standardele în vigoare

Poluant	Concentrația minimă admisă	Concentrația medie măsurată
- suspensii	300	1000-1500
- sulfuri	1	4
- crom	1	1,5
-CB0 ₅	300	420-600
- cloruri	300	1800-2500

Sursa: Date preluate de la Ministerul Industriilor și Comerțului

În acest sens, cu probleme deosebite se confruntă societățile comerciale CLUJANA-Cluj Napoca, PIELOREX-București, VALCEANA-Rm. Vâlcea, ROMBOX-Agnita, MODIN-Suceava, MANPEL-Tg. Mureș, DAMBOVIȚA-București, PIONIERUL-București, PRAHOVEANA-Ploiești, PIM-Sibiu. Depășirea concentrațiilor maxim admisibile se datorează gradului de uzură avansat a instalațiilor de depoluare puse în funcțiune între anii 1968-1970 și nerespectării disciplinei tehnologice (rupturi de piele rezultate de la operațiile mecanice).

Adaptabilitatea la tendințele modei

Pentru sectorul tăbăcării calitatea semifabricatelor din piele și corespondența acestora cu tendințele modei se mențin factorii principali de competitivitate pe piața internă dar mai ales externă.

În prezent, în domeniul pieilor naturale predomină cele de culori deschise, cu aspect învechit, finisaje uscate sau piei de față puternic contractate. Tendințele generale ale consumatorilor sunt orientate spre piei ușoare cu tușeu moale și calități estetice deosebite, realizarea acestora presupunând procedee deosebite de finisare.

Corespunzător acestui criteriu, industria de prelucrare primară a pieilor și blănurilor brute se *caracterizează prin importante decalaje tehnologice ceea ce conduce la o flexibilitate și adaptabilitate redusă la tendințele modei în prelucrarea mecanică a pieilor.*

** Evoluția comerțului cu produse ale industriei de pielărie și încălțăminte*

Pe ansamblul industriei pielăriei, față de anul 1989, s-a înregistrat o creștere a volumului exportului pentru toate categoriile de produse prelucrate exceptând articolele de marochinărie. În același timp, datorită întârzierii luării măsurilor de protejare a resurselor interne a avut loc și o creștere a exporturilor de piei brute și semiprelucrate (Tabelul 2.5.6.). Se remarcă, de asemenea, și o creștere a exporturilor de fețe pentru încălțăminte aduse în regim de lohn pentru coasere.

Tabelul 2.5.6. Evoluția exportului pe principalele produse ale industriei pielăriei

(mil.\$)

	1989	1993	1994
TOTAL RAMURĂ, din care:	301,0	193,3	358,1
- piei brute și tăbăcite bovine	-	9,9	17,7
- piei porcine	-	0,3	1,3
- piei brute și piei ovine	-	2,5	8,1
- încălțăminte cu fete din piele	177,3	94,2	159,4
- confecții din piele, blană, mănuși	37,3	8,2	9,8
- marochinărie	20,4	17,7	12,8
- fete de încălțăminte	20,0	50,3	126,0

Sursa: Ministerul Industriilor și Comerțului

Evoluția prognozată a exporturilor va depinde de îmbunătățirea calității produselor realizate în cadrul ramurii, în special a semifabricatelor ceea ce va putea conduce la relansarea produselor specifice pe piața externă (încălțăminte, marochinărie, mănuși, confecții din piele și blană) competitive sub raport preț-calitate.

Pentru protecția industriei autohtone se are în vedere menținerea restricțiilor privind exportul de piei în stare brută. Astfel, în anul 2000 exportul de piei brute și tăbăcite se va situa la nivelul de 17% pentru cele de bovine și 25% la cele de ovine-caprine din cel înregistrat în anul 1994, în timp ce la sortimentul piei porcine nu se vor practica exporturi. Pentru produsele finite se prevăd exporturi între 2,6 și 3,1 ori față de același an.

În ceea ce privește importurile, producțiile fizice vor fi susținute de resursele de materii prime din țară iar la importuri se va apela numai pentru completare.

C.Modificări structurale în industria de prelucrare primară a pieilor și blănurilor naturale

Restructurarea și modernizarea sistemului productiv din industria de prelucrare primară a resurselor regenerabile, care impun elaborarea unor politici industriale, trebuie făcute în mod diferențiat în funcție de gradul de viabilitate al agenților economici.

Astfel, dintr-un număr de șapte societăți comerciale cu profil de tăbăcărie, cu capital de stat (constituite conform Legii nr. 15/1990) până la începutul anului 1995 au fost privatizate (prin metoda MEBO) trei societăți comerciale. Din analiza rezultatelor economico-financiare ale societăților cu capital de stat a rezultat că o singură societate este viabilă, celelalte fiind doar parțial viabile.

*Modalitățile de transformare a acestor societăți în unități rentabile pe termen scurt și mediu trebuie să fie stabilite în funcție de specificul fiecăreia, astfel:

- pentru secțiunile umido-chimice (imoi, cenușar, tăbăcit) din:

- * societățile comerciale integrate prin modernizarea tehnologică;
- * societățile comerciale independente prin specializarea pe tipuri de piei wet-blue (cromate) și crust, precum și prin modernizare și re tehnologizare;

- pentru secțiunile de prelucrări mecanice-finisaj (spăltuire, egalizat, finisaj) din:

- * societățile comerciale integrate este necesară modernizarea și re tehnologizarea, precum și specializarea pe un număr limitat de sortimente de piei moi;
- * societățile comerciale independente, prin crearea unor societăți autonome specializate pe tipuri de piei (în afara sau în interiorul acestora) astfel: piei pentru fețe de încălțăminte de lux (serie mică), piei pentru fețe de încălțăminte de serie mică, piei velurate (piei și șpalt velur, șpalturi acoperite, șpalturi căptușeli).

De asemenea, pentru societățile TAMICO-Corabia, PIELOREX-București, CRIȘUL-Oradea și CLUJANA – Cluj Napoca se prevede specializarea în producerea de piei acoperite de bovine (box față naturală, mappa, bizon și semianilină), pentru DAMBOVIȚA și FLAROS-București în finisaj de piei pentru fețe de încălțăminte, VALCEANA- Râmnicu Vâlcea și PIM-Sibiu în prelucrarea pieilor de porc, iar pentru prelucrarea pieilor de ovine-caprine MANPEL-Tg. Mureș și ARPILUX-Timișoara.

*Politica de restructurare presupune modernizarea și re tehnologizarea capacităților de producție ale tăbăcărilor în scopul valorificării superioare a resurselor, realizarea de produse cu consumuri reduse, grad ridicat de prelucrare și competitive, astfel:

- o primă direcție constă în perfecționarea tehnologiilor de spăltuire a pieilor (despicare pe grosime), prin aceasta obținându-se mărirea suprafeței utile, atenuarea caracterului restrictiv al resurselor și crearea posibilității utilizării pieilor grele la obținerea de fețe de încălțăminte și confecții din piele;
- o a doua direcție constă în perfecționarea tehnologiilor de tăbăcire a pieilor de porcine în scopul creării posibilității încorporării acestora în semifabricate confecționate tradițional din piei de bovine;
- a treia direcție vizează perfecționarea tehnologiilor de finisare a pieilor în scopul asigurării unui caracter competitiv produselor finale din industria pielăriei, blănăriei și încălțăminte, condiție indispensabilă promovării produselor pe piața externă; produsele chimice specifice acestei industrii se situează sub nivelul impus de standarde, influențând negativ calitatea semifabricatelor.

Prin realizarea acestor măsuri, în perioada 1995-2000, cca.50 mii tone de piei moi și piei tari se estimează a fi obținute în capacități de producție modernizate și re tehnologizate, realizându-se un grad de înnoire de 61,6% și

un grad de utilizare de 77,0%. Important de menționat este și faptul că prin orientarea efortului investițional spre subsectorul primar (tăbăcării) se poate asigura independența exporturilor sectoarelor finale prin diminuarea importurilor pentru producția în lohn.

Direcțiile strategice pentru restructurarea tăbăcăriilor conduc la diminuarea poluării apelor industriale, stațiile de preepurare existente urmând să fie degrevate de o cantitate importantă de poluanți prin achiziționarea de butoaie ecologice cu recirculare de flote (în amonte) și a tehnologiilor de prelucrare a flotelor epuizate (în aval). Pentru protecția solului sunt necesare acțiuni de etanșeizare a sistemului de canalizare și a bazinelor de butan precum și amenajarea de platforme speciale pentru depunerea deșeurilor solide. Pentru depoluarea aerului vor fi prevăzute instalații de colectare centralizată a prafului de brichetare în sistem uscat. Efortul investițional estimat ca fiind necesar rezolvării problemelor stringente de protecție a mediului în sectorul pielărie-încălțăminte în perioada 1995-2000 este de 14,4 mil.dolari.

Alte modificări structurale în acest sector de prelucrare primară se referă la:

- continuarea includerii în programul de privatizare în masă a majorității societăților viabile și parțial viabile;
- efectuarea de cercetări privind introducerea tehnologiilor enzimactice în procesul de prelucrare a pieilor și recuperarea deșeurilor rezultate din acest proces;
- adaptarea sistemului național de certificare a calității aliniat la cerințele europene și armonizarea standardelor privind normele tehnice de calitate ale produselor cu cele din Uniunea Europeană;
- promovarea de măsuri stimulative pentru producătorii crescători particulari de animale, în scopul creșterii resurselor de materii prime;
- lărgirea gamei de produși auxiliari de sinteză, coloranți, aditivi, în corelație cu programul de restructurare tehnologică a tăbăcăriilor;
- reducerea exporturilor de piele brută și tăbăcită și orientarea semifabricatelor obținute în acest sector spre producția internă de încălțăminte, marochinărie, confecții din piele pentru care conjunctura de piață este favorabilă României, pe trei segmente importante, și anume: piața Europei pe care produsele românești sunt deja consacrate; piața SUA care a cunoscut o revitalizare prin acordarea clauzei națiunii celei mai favorizate; piața Orientului care cumpără produse cu destinație specială.

Evoluția ramurii de prelucrare primară a pieilor și blănurilor naturale, în opinia noastră, va fi orientată spre atragerea într-o cât mai mare măsură a resurselor, creșterea calității produselor obținute în vederea satisfacerii necesarului industriei de încălțăminte și confecții de piele.

Estimăm că în anul 2000 producția de încălțăminte, cu fețe din piele, va fi de 60000 mii perechi (dublu celei înregistrate în 1994).

2.5.3. Industria de prelucrare primară a fibrelor și firelor naturale

Resursele regenerabile textile (lână, bumbac, iută, în) sunt supuse preparării prin operații de spălare, dărcire, melițare și filării, etape ale prelucrării primare (vezi, în cap.I, fig.1.9.), obținându-se materiile prime necesare industriei confecțiilor.

Analiza modificărilor structurale din acest sector de activitate trebuie să ia în considerare faptul că procesele de producție se compun dintr-o succesiune de faze tehnologice, în funcție de gradul de prelucrare fiecare putând fi producătoare de semifabricate sau de produse cu caracter final. Astfel, firele rezultate din procesul de filare sunt destinate, în principal, prelucrării în continuare sub formă de țesături și, într-o proporție mai mică, pieței interne sau externe. La rândul lor, țesăturile obținute din fire sunt destinate fie prelucrării în procesul de confecționare, fie vânzării sub formă de metraj.

Firele și țesăturile destinate pieței interne și externe nu sunt altceva decât materiale de bază pentru producția de bunuri deci, fac obiectul prelucrării primare a fibrelor și firelor naturale.

A. Evoluția pieței mondiale a firelor și țesăturilor

Orientarea țărilor occidentale, în ultimii 20-30 de ani, spre dezvoltarea ramurilor care încorporează tehnologii de vârf și neglijarea producerii bunurilor de consum a favorizat țările în curs de dezvoltare care au ajuns să domine piața textilelor. Astfel, 60% din producția de fibre de bumbac este deținută de țările în curs de dezvoltare din Asia și America Latină, acestea fiind avantajate în mare măsură și de mâna de lucru ieftină care lucrează într-un regim de 306-350 zile/an. Începând cu anul 1990, UE, SUA și Canada au declanșat un program de restructurare a industriei de prelucrare primară a fibrelor și firelor naturale deoarece sunt principalele țări importatoare de astfel de produse. În prezent, aproximativ 25% din piața SUA este acoperită cu produse textile din Mexic.

Capacitățile de producție din filaturi și țesătorii au fost transferate în mare parte în țările producătoare de materii prime de unde se importă fire și țesături la prețuri avantajoase.

Până în anul 2000 concurența țărilor deținătoare de materii prime va fi menținută între anumite limite prin cote de export convenite prin acordurile cu UE, Canada, SUA, AELS.

B. Caracteristicile actuale ale industriei de prelucrare primară a fibrelor și firelor naturale în România

Disponibilitatea materiei prime și a semifabricatelor

Structura complexă și specificul procesului tehnologic fac ca producția de articole textile să antreneze importante consumuri atât de materii prime

(fibre de origine vegetală și animală, fibre chimice), cât și de semifabricate (fire).

Baza de materii prime necesare acestui sector industrial se caracterizează printr-o structură eterogenă:

- fibre de origine vegetală: bumbac, în, cânepă, iută;
- fibre de origine animală: lână;
- fibre chimice: celulozice și sintetice.

Producția de fibre naturale și gradul de acoperire a necesarului acestei ramuri sunt puternic dependente de mărimea efectivelor de ovine și a suprafețelor cultivate cu plante textile (Tabelul 2.5.7.).

Se remarcă o reducere semnificativă a posibilităților de satisfacere a necesarului de materii prime ceea ce va determina creșterea dependenței de import a industriei textile. În anul 1994, din totalul de 137,2 mii tone de materii prime textile, 41,7% proveneau din import față de 26,2% în anul 1989.

Tabelul 2.5.7: Evoluția suprafețelor cultivate cu plante textile și a efectivelor în perioada 1990-1995 (%)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995.
În pentru fibră	100	50,7	53,5	15,02	8,4	10,8
Cânepă pentru fibră	100	84,3	59,6	13,8	4,8	6,6
Efective de ovine	100	98,7	85,9	81,7	77,5	73,8

Sursa: Date prelucrate din Anuarul statistic 1996, CNS, București.

Din analiza evoluției consumului la principalele materii prime, pe surse de aprovizionare rezultă că:

- la fibrele de bumbac, în anul 1994, consumul față de anul 1989 a scăzut la 57,2% acestea fiind procurate în totalitate din import;
- consumul de lână spălată a cunoscut o reducere mai puțin semnificativă, iar datorită posibilităților de acoperire din resurse interne s-a apelat la import într-o mică măsură (10,8%).
- în cazul fibrelor de în și cânepă schimbarea formei de proprietate asupra pământului a determinat reducerea producției de astfel de materii prime, importurile contribuind cu 57% respectiv 40% la asigurarea necesarului.

Din punctul de vedere al nivelului calitativ, materiile prime din țară satisfac în mare măsură cerințele industriei textile fiind necesare, în același timp, importuri de completare din cauza fineții și a gradului de alb (pentru realizarea de sortimente fine de lână) și datorită domeniilor limitate de utilizare (pentru anumite sortimente în cazul fibrelor de în și cânepă). În același timp, datorită lipsei resurselor valutare a agenților primari pentru achiziționarea bumbacului, și a fuiorului de în, accesul la materiile prime ce nu se produc în țară rămâne limitat.

În ceea ce privește producția de fire, aceasta s-a situat în 1995 față de 1990, la aproximativ 50% la cele din bumbac și tip bumbac, 54% la fire din lână și tip lână, și 33% de cele de în și cânepă.

** înzestrarea tehnică și gradul de utilizare a capacităților de producție*
Introducerea progresului tehnic are influențe specifice în acest domeniu, dependente atât de structura bazei de materii prime, cât și de destinația produselor. Dotarea tehnică a industriei textile s-a făcut prin importul de utilaje și instalații, cât și prin asimilarea unora ale industriei constructoare de mașini autohtone care nu au atins întotdeauna parametrii proiectați.

În funcție de specificul fiecărui domeniu, performanțele utilajelor și instalațiilor se prezintă astfel:

- în filaturile de bumbac, din totalul capetelor de filare doar 4,1% sunt neconvenționale, performanțele acestora situându-se la 3-5% din cele medii pe plan mondial;
- în cadrul filaturilor de lână, cu excepția unor investiții recente (INCOV -Alba Iulia, POBAC – Bacău), un sfert din totalul fuselor au durată de funcționare expirată, determinând niveluri scăzute (sub 50%) ale performanțelor comparativ cu cele pe plan mondial;
- 61% din totalul fuselor din dotarea filaturilor de in-cânepă au o vechime de peste 20 ani cu performanțe mai mici cu 50% față de cele utilizate pe plan mondial;
- în țesătorii, din 48,2 mii mașini de țesut, 60,2% sunt înguste, 32,3% sunt late, 7,5% extralate, iar ponderea mașinilor de țesut care nu se mai folosesc pe plan mondial (cu suveică) este de 63%, cu performanțe scăzute situate la 20% față de nivelul mondial;

Lipsa automatizării proceselor de producție și gradul de uzură al utilajelor conduc și la practicarea unor zone de deservire inferioare (5-10 ori mai mici decât cele mondiale).

Prin pierderea pieței CAER capacitățile de producție devin supra-dimensionate, gradul de utilizare a acestora situându-se sub limita celui de rentabilitate, în anul 1994 față de 1983 variind astfel:

- în filaturi * de bumbac 41,8%
* de lână 54,4% *de in-cânepă 21,3%
- în țesătorii *de bumbac 41,4%
* de lână 42,0% *de cânepă 21,2%

Calitatea materiei prime utilizate și performanțele tehnice ale utilajelor influențează performanțele produselor obținute: țesăturile de bumbac (realizate pe războaie late și care răspund prin finisaje tendințelor de modă), cele de lână (datorită existenței materiei prime și a investițiilor din unități cu tradiție) și cele de în (din materii prime autohtone și finisaje în concordanță cu tendințele modei) sunt competitive sub raport preț-calitate, la limita inferioară a competitivității situându-se firele de bumbac și țesăturile foarte subțiri din in.

Tendențele modei

În domeniul producției de fire, prognozele evidențiază tendințele orientării spre firele din fibre sintetice alături de cele naturale, fantezii cu structuri amorfe, voluminoase cu aspect de lână, în sau mătase naturală.

În domeniul țesăturilor, cele tradiționale din fire naturale vor fi completate de materiile sintetice, nylon, melanjuri inedite de poliester, poliuretan, viniluri și metalizate care necesită tehnologii speciale de prelucrare.

Preferințele consumatorilor vor fi orientate spre țesături confortabile, neșfonabile și ușor de întreținut precum și spre cele care ecranează câmpurile electrice și elimină elasticitatea statică. În acest sens, trebuie să remarcăm capacitatea redusă de creație ceea ce determină o insuficientă adaptabilitate la cerințele pieței mai ales în sectoarele primare.

Activitatea de cercetare-proiectare devine deosebit de necesară în etapa actuală, trebuind să vină în întâmpinarea producției cu soluții de rentabilizare care să asigure transferul de tehnologii, ca și produse și servicii în conformitate cu tendințele conturate pe plan mondial.

Protecția mediului înconjurător

Nerespectarea proceselor tehnologice combinată cu uzura instalațiilor de depoluare a apelor reziduale determină depășirea concentrațiilor maxime admise de la 2 ori la pH la 24 ori la sulfuri. Astfel, fibrele și scamele rezultate din prelucrarea materiei prime conduc la creșterea nămolului din bazinul de omogenizare a stației de epurare, operațiile de vopsire și imprimare a căror flote nu sunt epuizate determină prezența sulfurilor în apele deversate, impurificarea accidentală a terenurilor cu hidroxid de sodiu utilizat la merce-rizarea bumbacului, depozitarea necorespunzătoare și neetanșezarea canalelor. Printre unitățile care se confruntă cu probleme în acest sens se situează: TRAINICA -Pucioasa, ROMANOFIR – Tâlmăciu, AȚĂ – Odorheiu Secuiesc etc.

C. Modificări structurale în industria de prelucrare primară a fibrelor și firelor naturale

Evoluția industriei textile, în anii ce urmează, impune modificarea structurii consumului de materii prime în sensul creșterii ponderii fibrelor regenerabile tradiționale și diminuarea celor chimice (ce necesită tehnologii avansate care să confere fibrelor calități compatibile cu cerințele utilizatorilor și sporesc dependența de importul de petrol), menținându-se dependența de importul de bumbac.

În condițiile orientării accentuate a producției interne spre adâncirea gradului de prelucrare a materiilor prime, pentru comercializare pe piața externă în condiții avantajoase, considerăm că industria de prelucrare a fibrelor textile face parte din categoria celor viabile, deoarece:

- condițiile pedoclimatice sunt favorabile producerii acestor fibre cu randamente ridicate oferind un avantaj competitiv în schimburile economice internaționale;
- valorificarea superioară a resurselor din producția autohtonă prin încorporarea în bunuri competitive pe piețele externe oferă posibilitatea compensării eforturilor pentru procurarea altor tipuri de fibre care nu sunt specifice țării noastre (bumbac);
- consumurile energetice sunt scăzute în procesul prelucrării (1,7% din total consum de energie electrică în industrie).

Creșterea competitivității produselor obținute în urma prelucrării primare presupune:

- practicarea unor prețuri stimulative, de către unitățile producătoare astfel încât să se creeze și premisele punerii în valoare a potențialului productiv din agricultură;
- stabilirea cantităților de produse textile intermediare destinate exportului în funcție de anumite criterii bazate pe cerințele valorificării superioare a materiilor prime pe toată filiera industriei textile;
- modernizarea tehnologică în toate fazele prelucrării primare, cu deosebire în filaturi unde decalajele existente față de realizările pe plan mondial riscă să diminueze avantajul comparativ (de exemplu, aplicarea tehnologiilor de prelucrare chimică a fibrelor și firelor ar conduce la reducerea consumurilor de energie).

Restructurarea societăților cu capital de stat din cadrul acestei ramuri presupune analiza gradului de viabilitate a acestora. Pe baza unor criterii complexe de viabilitate, la nivelul industriei de prelucrare primară din 156 societăți, 60 sunt viabile, 91 sunt potențial viabile, și 5 societăți neviabile (Tabelul 2.5.8.). Până la sfârșitul anului 1994 au fost privatizate 7 societăți comerciale, 5 prin metoda MEBO iar 2 prin negociere directă. De asemenea, s-au privatizat parțial prin realizarea de societăți mixte 5 societăți comerciale dintre care patru cu capital străin.

Tabelul 2.5.8.: Gradul de viabilitate a societăților cu capital de stat

	Total societăți	Viabile	Potențial viabile	Neviabile
Total societăți, din care:	156	60	91	5
-sector bumbac	70	28	37	5
- sector lână	38	15	23	-
- sector in-câneapă	48	17	31	-

Sursa: Ministerul Industriei și Comerțului

Sectorul textil (bumbac, lână, in-câneapă) în prezent parțial viabil, poate fi transformat într-unui viabil atât prin lichidarea societăților neviabile cât și prin redimensionarea, modernizarea și retehnologizarea celor rămase în funcțiune.

Dintre capacitățile de producție neviabile din sectorul de bumbac se are în vedere lichidarea Filaturii de bumbac Murgeni, Filatura de bumbac Abrud, Tesătoria de bumbac Tibănești, Carpidarfil Darabani iar pentru restul societăților trebuie luate măsuri de rentabilizare cu costuri minime și privatizate, iar hotărârea de restructurare să fie luată de investitor.

Pe baza estimărilor surselor de materii prime, a prognozei consumului pe piața internă și posibilităților de comercializare pe piața externă a produselor, Ministerul Industriei și Comerțului estimează, în perspectiva anului 2000, următoarele niveluri ale producției:

	1994	2000
Total țesături din care:	427,4	635
- bumbac	288,5	390,0
-lână	57,8	100,0
- in-câneapă-mătase	81,1	145,0

Ca urmare a activității de restructurare în anul 2000, aproximativ 80 mii tone de fire din producția prevăzută de 250,4 mii tone vor fi produse în capacități modernizate și re tehnologizate realizându-se un grad de înnoire de 40% și cu grad de utilizare de 80,2%. În cadrul țesăturilor, din producția de 1056,2 mil.m.p., 340 mil.m.p. se produc în capacități modernizate, 6 mil.m.p. În capacități noi, gradul de înnoire va fi de 41% atingând un grad de utilizare de 79,8%.

În opinia noastră, *restructurarea și modernizarea acestei ramuri presupune* orientarea investițiilor în funcție de fiecare sector, astfel:

- sectorul bumbac: modernizarea filaturilor (înlocuirea componentelor tehnologice); înlocuirea mașinilor de țesut înguste cu mașini de țesut late și extralate; re tehnologizarea liniilor de finisare; dotarea cu utilaje în scopul obținerii și finisaje speciale;
- sectorul lână: modernizarea spălătoriilor de lână; re tehnologizarea filaturilor; transformarea unor filaturi de lână cordată în filaturi de lână pieptănată; achiziționarea de mașini de țesut de mare productivitate; completarea liniilor de finisaj chimic cu utilaje specializate;
- sectorul in-câneapă: modernizarea filaturilor; achiziționarea de mașini de țesut de mare productivitate; re tehnologizarea finisajelor.

În ceea ce privește *modernizarea și adoptarea unor noi tehnologii* în scopul aducerii stațiilor de preepurare la parametrii prevăzuți în autorizațiile de funcționare, considerăm că este necesară:

- tratarea flotelor uzate prin electroflotație în scopul reducerii concentrației de produse petroliere și ioni de crom la Postav Azuga, AȚĂ – Odorheiul Secuiesc, Textila – Dacia București, Textila – Grivița București);

- reducerea flotelor tratate prin introducerea în circuit a sistemelor de reciclare a apei industriale cât și a flotelor utilizate la vopsire;
- introducerea sistemelor de tratare a apelor cu un conținut ridicat de coloranți, prin ultrafiltrare cu membrane ce rețin substanțele colorate și grăsimile.

2.6. Reciclarea deșeurilor și a materialelor refolosibile (MR)

Rezoluția din 1990 a Consiliului U.E. privind politica de recuperare și valorificare a MR, precum și Directiva cadru din 1991 privind deșeurile, stabilesc o ierarhie în cadrul managementului acestor materiale, conform căreia pe primul loc se situează prevenirea și reducerea deșeurilor, inclusiv a daunelor produse de acestea, urmate de recuperarea prin reciclare sau utilizarea drept combustibil și, în final depozitarea corespunzătoare.

De asemenea, o rezoluție a Parlamentului Europei a cerut comisiei să elaboreze un proiect de Directivă privind reciclarea și refolosirea deșeurilor, în cadrul căreia accentul să fie pus pe instrumentele economice și fiscale, bazate pe principiul "cel ce poluează plătește".

Reciclarea, datorită rolului de sursă de materii prime atribuit în ultimii 10-15 ani, a facilitat apariția și intensificarea schimburilor externe de materiale refolosibile. Factorii principali care au contribuit la apariția și dezvoltarea schimburilor externe cu materiale refolosibile sunt:

- înzestrarea diferită a țărilor cu resursele naturale necesare dezvoltării industriei proprii;
- nivelul diferit de dezvoltare a industriilor naționale;
- realizările obținute în fiecare țară în parte în domeniul elaborării și implementării unor tehnologii eficiente de reciclare a materialelor refolosibile;
- discrepanța dintre distribuția geografică a resurselor reciclabile create și cea a cerințelor pentru astfel de resurse;
- tendința de echilibrare a necesarului intern de materiale ale unor țări prin intermediul importului de resurse reciclabile datorită nivelului ridicat al eficienței economice atins în utilizarea acestora;
- tratarea reciclării materialelor ca mijloc de economisire a resurselor valutare.

A. Fluxurile principale în cadrul schimburilor externe de resurse reciclabile sunt orientate dinspre țările care dispun de mari rezerve de resurse naturale spre cele mai sărace. Principalele țări exportatoare sunt SUA, Germania, care pe lângă faptul că dispun de resurse naturale importante, înregistrează cea mai mare intensitate a proceselor de scoatere din uz, de înlocuire a bunurilor materiale și de reciclare a fierului vechi; la polul opus se plasează unele țări ca Japonia, Italia, Spania, mari importatoare de materiale reciclabile.

De asemenea există și situația în care o serie de țări cum ar fi: Canada, Franța, Anglia, Suedia și chiar SUA sunt atât importatoare, cât și exportatoare, comerțul exterior cu resurse reciclabile neputând fi deci interpretat ca un mijloc de eliminare a unor bunuri devenite inutile, ci ca o adevărată pârgă de reglare a stocurilor de producție și de valorificare a resurselor reciclabile, disponibile la nivelul economiei naționale într-o anumită perioadă.

Preocupările pentru reciclarea MR în scopul conservării resurselor naturale ale Terrei și totodată pentru diminuarea "intoxicării" acesteia, au condus la apariția și dezvoltarea unei noi ramuri industriale "ecoindustria" (ecobusiness, greenbusiness) și a unei piețe de depoluare a mediului, care include atât utilaje, echipamente, aparatură, cât și servicii, precum și formarea și specializarea personalului necesar industriei de protecție a mediului. De exemplu, în țările U.E. pentru executarea operațiunilor de dezmembrare - sortare, se utilizează tehnologii ecologice și instalații de mare productivitate, cum ar fi: conductorii și cablurile electrice de cupru sau aluminiu sunt măcinate în mori de mare productivitate (3-5 tone/h), elementele componente (metal și mase plastice) fiind separate pe cale gravimetrică, obținându-se un grad de selecție de 95-99%; motoarele electrice sunt măcinate în instalații de tip Shredder, realizându-se separarea metalelor feroase de cele neferoase – grad de selecție – 95-99%; acumulatorii uzați sunt procesați în instalații complexe care asigură concasarea, separarea pe componente, tratarea efluenților, topirea, rafinarea, turnarea și filtrarea gazelor, cu obținerea de plumb, aliaje de plumb și deșeuri de mase plastice, în condiții de totală protecție a mediului înconjurător.

De asemenea, țările U.E. utilizează sortarea deșeurilor de hârtii și cartoane pe clase de calitate, iar firmele de reciclare utilizează, în acest scop, echipamente specifice (instalații de sortare pe benzi, instalații de tip Shredder pentru distrugerea documentelor, instalații de balotare). O sortare "în mare" a maculaturii se practică, în aceste țări, chiar la sursă, îndeosebi la tipografii sau în rețeaua comercială (marii producători de deșeuri). În caz contrar, aceștia sunt obligați să suporte costurile de debarasare conform principiului "poluatorul plătește". Sortarea pe calități este stimulată prin prețuri, care sunt într-un raport de 1/5 sau chiar 1/6 între calitățile superioare și cele inferioare.

Firmele de reciclare a sticlei sunt dotate cu instalații speciale de reciclare. De exemplu, la firma "Maltha Glass Recycling" – Olanda, cea mai mare din Europa, care reciclează anual 200 mii tone spărturi de sticlă, respectiv cca.4000 tone/săptămână, la fiecare secundă intră și ies din întreprindere cca. 10 kg spărturi din sticlă. Această firmă reciclează aproximativ 95% din resursa existentă și face export în toată lumea. Firma dispune de mijloace de transport (autocamioane, containere etc.) și asigură realizarea următoarelor operațiuni: descărcare; separare obiecte mari prin trecerea sticlei prin grătare cu ochiuri mari; demetalizare prin procedee magnetic sau gravimetric; separarea sticlei mari pe culori prin procedeu optoelectronic; separare alte

corpuri (pietre, ceramică, lemn) gravitațional; separare corpuri ușoare prin aspirație (hârtie, folie plastic); măcinare; recoltare probe pentru analize – 1% din producție este supus controlului de calitate prin laboratoarele proprii¹.

Firmele de reciclarea maselor plastice din țările dezvoltate dispun de o dotare completă: instalații de sortare; instalații de spălare-degresare; instalații de granulare.

Diferențele între țări, nu depind numai de numărul populației și de nivelul dezvoltării economice, dar și de politica economică promovată la nivel guvernamental. În principalele țări industrializate, producția utilajelor și echipamentelor ecoindustriale și oferta de servicii au fost stimulate prin strategii de firmă, ceea ce a asigurat dinamica pozitivă a realizărilor anuale.

La nivelul anului 2000 se prevede ca pentru ansamblul Comunității Europene volumul global al schimburilor în cadrul pieței protecției mediului să ajungă la cca. 100 mld.dolari. La efortul financiar se adaugă și necesitatea mobilizării potențialului de cercetare-dezvoltare existent, ținându-se seama de creșterea periculoasă a intensității fenomenului de poluare și de deteriorare a mediului, la nivel local și global. Ceea ce trebuie reținut este faptul că în țările membre ale Comunității Europene au fost elaborate programe naționale de adaptare a normelor proprii de calitate a factorilor de mediu, la prevederile actuale ale Directivelor Comunitare; eforturile financiare corespunzătoare acestei alinieri de parametri sunt de: 1,6 mld.dolari în Marea Britanie, 1 mld. dolari în Spania (cu referire la calitatea aerului), 2.5 mld.dolari în Danemarca, 1 mld.dolari în Olanda (pentru un interval de 10 ani).

La baza amplificării pieței ecoindustriei în Europa, stau Directivele Comunitare, precum și normele de: pregătirea deșeurilor în vederea reciclării; perfecționarea instalațiilor de combustie, de protecție a calității apelor de suprafață împotriva acțiunii deșeurilor urbane și industriale; gestionarea nămolului provenit de la stațiile de tratare a apelor uzate; gestionarea unor deșeuri periculoase etc.

Ritmul în care noile reglementări ajung să opereze în practica economică este uneori mult mai lent decât se dorește deoarece, la stabilirea acestuia trebuie să se țină seama de toate reglementările administrative și financiare care acționează în perimetrul respectiv. De pildă, pentru stabilirea prevederilor cuprinse în Directiva referitoare la instalațiile de combustie de mari dimensiuni, au fost necesari 5 ani de schimburi de păreri și studii.

Cu toate aceste impedimente, în Comunitatea Europeană au fost elaborate, începând cu anul 1973, aproximativ 400 de directive privind protecția mediului, eliminarea deșeurilor, controlul produselor chimice, asigurarea securității în domeniul nuclear. Prevederile acestor directive sunt foarte severe.

¹ Condițiile de calitate asigurate de firma MALTHA sunt superioare celor europene. Procentul de impurități admis de firmă este de 50 gr. coipuri străine (pietre, lemne) la 1000 kg sticlă și, respectiv, 5 gr. metal la 1000 kg sticlă.

De exemplu, Directiva ambalajelor stabilește că în anii '90, din cantitatea totală de deșeuri provenite din ambalaje, 90% trebuie valorificate, din care 60% prin reciclare. Ambalajele, pentru care nu s-au găsit soluții de valorificare timp de 5 ani după intrarea în vigoare a Directivei, vor fi excluse de pe piață.

În abordările recente ale relației dezvoltare-protecția mediului se subliniază faptul că în condițiile accentuării fenomenelor de criză în domeniul resurselor naturale – de materii prime și energetice – dezvoltarea economică poate fi asigurată numai în măsura în care are loc orientarea către: sursele de energie inepuizabile, utilizarea de materii prime regenerabile, reciclarea permanentă a materialelor, gestiunea rațională a resurselor alimentare și a calității mediului, pe baza unor tehnologii cu consumuri scăzute de energie și materiale.

B. Integrarea României în structurile U.E. presupune eforturi de adaptare a sistemului de reciclare intern la cel comunitar, mai ales că, după anul 1989, nu s-au produs modificări importante sub aspectul structurii sau al legislației specifice acestui domeniu. Astfel, lipsesc reglementările care să susțină activitatea de reciclare, să încurajeze și oblige totodată pe producători să aplice tehnologiile care să permită recuperarea cât mai rapidă și ușoară a produselor ieșite din circuitele economice sau din consum.

Sistemul de reciclare din România este bazat pe Legea mediului promovată în anul 1995 și ordonanța nr.137 din 1996. Acest cadru legislativ este insuficient pentru funcționarea unui sistem eficient de reciclare care în Uniunea Europeană se bucură de o atenție deosebită.

Economia de piață care se dezvoltă a condus la apariția firmelor cu capital privat care acționează cu mobilitate mai mare și care crează un climat concurențial benefic în sfera recuperării materialelor refozabile. Dar, în lipsa unui sistem coerent de monitorizare a acestei activități, este greu de determinat care este structura și mărimea exactă a societăților cu capital privat ce acționează în domeniu. Cu toate acestea, la nivelul anului 1996 aproximativ 45% din volumul total al recuperărilor este realizat de aceste societăți.

Este de remarcat faptul că, în această perioadă în care s-a produs liberalizarea totală a schimburilor, a creșterilor etc, în care a lipsit cadrul regulator adecvat, o serie de firme private s-au limitat numai la rolul de intermediari între societățile REMAT și consumatorii finali (utilizatori ai materialelor recuperate), poziție favorizată de disponibilitățile bănești ale firmelor private și de existența blocajului financiar.

De asemenea, o altă direcție în care s-au orientat cu prioritate firmele private a fost aceea a colectării și prelucrării (prin topire-turnare) metalelor neferoase, în condiții, de regulă, inadecvate, cu tehnologii rudimentare și cu efecte economice și ecologice deosebit de grave. Totodată, datorită nivelului scăzut al prețurilor metalelor și aliajelor neferoase reciclabile (în 1994 prețul a fost de aproximativ 1200 dolari/tonă deșeuri de cupru, față de 2300-2400 dolari/tonă pe piața externă), mulți agenți economici cu capital privat au achiziționat importante cantități de cupru, în special cu intenția de a le exporta

sau de a le comercializa pe piața internă la prețuri speculative. Aceasta a afectat în primul rând agenții economici utilizatori din țară, cum ar fi NEFERAL și LAROMET.

Atenția acordată reciclării în țările U.E. a condus la dezvoltarea unor tehnologii specifice avansate, și chiar la dezvoltarea unor industrii pentru crearea utilajelor necesare prelucrării materialelor re folosibile. În industria românească, introducerea în fabricație a utilajelor necesare recuperării și reciclării este mult îngreunată, preferându-se importuri costisitoare de utilaje și recipiente de strâns gunoale, utilaje de tăiere, compactare etc.

De aceea tehnologiile utilizate pentru prelucrarea materialelor re folosibile recuperate sunt inadecvate, conducând uneori la impurificarea materiei prime puse la dispoziția industriilor prelucrătoare.

a. Nivelul cantităților de deșeuri produse, precum și cel al colectărilor de metale a fost direct influențat de volumul și structura producției și, implicit, de consumul intern, de circulația între deținători și metalurgie în general, precum și de apariția agenților economici privați, specializați în colectarea și valorificarea acestora.

După cum se poate observa din capitolul 1, și anume din reprezentarea ciclului productiv (fig.1.1. și 1.2.), deșeurile reprezintă ultima fază a ciclului de viață a oricărui produs. Deci, putem lesne observa că reciclarea încheie ciclul de viață a oricărui produs dar contribuie, în multe cazuri, și la începerea ciclurilor de fabricație prin produsele reciclate ca materie primă.

Gradul de participare a materialelor re folosibile metalice în producție se situează sub cel mediu de participare a metalelor în industria europeană în general.

Biroul Internațional de Statistica Metalului din Londra relevă că deșeurile din metale neferoase recuperate participă și la realizarea producției la nivel mondial, astfel: 24-34% Al; 36-50% Cu; 35-45% Pb; 30% Zn.

Prin recuperare se conservă mari cantități de resurse energetice folosindu-se de 8 ori mai puțină energie în cazul aluminiului (200 KWh/tonă față de 16000 Kwh/tonă) sau de 3,6 ori mai mic în cazul cuprului (1720 Kwh/tonă față de 6250 Kwh/tonă) (Tabelul 2.6.1.).

Tabelul 2.6.1. Evoluția deșeurilor de metale neferoase în anii 1996-2005

	U.M.	1996	2000	2005
Aluminiu secundar	mil.t	4,9	10,0	10,0
% din total prod.Al	%	3,3	5,9	5,9
Cupru secundar	t	4,0	6,0	6,0
% din totalul prod.Cu	%	15,0	9,1	8,2
Plumb secundar	t	14,0	17,0	17,0
% din total prod.Pb	%	49,4	45,2	44,4

Sursa: Date preluate din "Strategia de restructurare a industriei metalelor neferoase", Ministerul Industriilor și Comerțului, 1996.

În România, nivelul scăzut al recuperărilor de *metale neferoase* a fost determinat și de reținerea agenților economici de a disponibiliza și valorifica utilajele casate din dotare. Interesul pentru valorificarea deșeurilor de metale neferoase pe fondul lipsei unei legislații specifice adecvate a condus la utilizarea unor instalații de topire-turnare inadecvate care nu întrunesc condițiile tehnice necesare și au avut efecte negative pentru: securitatea industrială (infestarea fondului de metale neferoase al țării cu elemente nedorite, consumuri energetice mari și nejustificate); protecția consumatorilor (lipsa unui control de calitate, comercializare de produse necertificate); protecția mediului (instalații tehnologice neadecvate, fără echipamente de reținere a noxelor etc.) etc.

Pentru *fierul vechi* principala tehnologie este dezmembrarea, sortarea, tăierea oxiacetilenică, operații executate manual, ce conduc la o productivitate redusă, impurificarea băilor metalice în momentul topirii cu metale neferoase (Cu, Pb, Zn) și neasigurarea uniformității bucăților tăiate. Acest lucru influențează direct productivitatea muncii și calitatea metalului obținut.

De asemenea, pentru metalele neferoase, operațiunile de sortare și prelucrare se efectuează manual, existând chiar și pericolul poluării în cazul recuperării plumbului din acumulatori.

Criteriul principal de evaluare a efectelor intensificării activității de reciclare a deșeurilor din metale feroase și neferoase, acum și în perspectivă, rămâne cel al eficienței economice (Tabelul 2.6.2.). De remarcat este și faptul că, cei mai mari consumatori sunt chiar producătorii din metalurgie, cointeresarea acestora fiind factorul determinant al promovării utilizării pe scară largă a acestor materiale re folosibile.

Rezultatele economice calculate (Tabelul 2.6.2.) obținute în urma modificărilor structurale ce se întrevăd precum și eforturile de adaptare a sistemului de reciclare intern la cel comunitar, pot conduce la sporirea gradului de recuperare a materialelor re folosibile în perspectiva anilor 2005. Această sporire a gradului de recuperare se va face simțită în toată această perioadă cu toate că producția economică va cunoaște scăderi semnificative și vor avea loc modificări importante a structurii ramurilor industriale, cum, de altfel, a fost subliniat în cap. 1.

Tabelul 2.6.2: Economii realizate prin utilizarea deșeurilor re folosibile

	Consum de deșeuri (mii t)			Economia realizată (mil.\$)		
	1996	2000	2005	1996	2000	2005
Fier vechi	4275	4900	5800	383	439	519
Cupru	17	32	39	3,2	6,2	7,4
Aluminiu	16	34	43	9,2	19,6	24,7
Plumb	14,6	18	20	3,9	4,8	5,3
Hârtii-cartoane	142	280	300	8,9	11,3	12,0
Spărturi sticlă	220	280	276	10,7	17,5	20,8
Mase plastice	15	20	25	7,0	9,4	11,7
TOTAL				425,9	507,8	600,9

Sursa: Date prelucrate în cadrul LE.I.

În general, cea mai mare parte a fierului vechi și a materialelor refozibile din metale neferoase, poate fi recuperată cu costuri relativ scăzute, însă valoarea materialelor cu conținut ridicat de impurități poate favoriza utilizarea minereurilor, ceea ce va impune ca agenții economici specializați în prelucrarea deșeurilor să adopte noi tehnologii eficiente de recuperare și, implicit să asigure un nivel stimulat al prețurilor de comercializare a acestora.

b. În ceea ce privește deșeurile din *hârtie și cartoane* colectarea și sortarea pe categorii este neglijată influențând sensibil calitatea hârtiei obținute.

Sortarea maculaturii pe calități permite utilizarea acestora la fabricarea unor sortimente superioare de produse papetare, situație facilitată și de existența, în dotarea fabricilor de hârtie, a instalațiilor de descernelizare.

c. Pentru *spărturile de sticlă* nu se face nici un fel de sortare pe culori sau calități, mai mult chiar, cantitățile colectate scăzând simțitor din cauza lipsei de interes a colectorilor și a cererii scăzute din partea industriei.

d. În România, deșeurile din *mase plastice* sunt colectate în cantități deosebit de scăzute, lipsind din dotarea colectorilor utilajele de granulare necesare punerii la dispoziția industriei a unei materii prime corespunzătoare.

De menționat este faptul că, pe piața românească, *spărturile de sticlă* și deșeurile din mase plastice nu constituie o preocupare a colectorilor particulari deoarece ramurile industriale care ar trebui să le utilizeze nu-și manifestă interesul pentru aceste resurse care ajung să polueze gropile de gunoi ale marilor aglomerări urbane și terenurile din jurul lor.

Prin Acordul de asociere între România și Comunitatea Europeană, la articolul 81 – "Mediul înconjurător", se stipulează ca în acest domeniu și al sănătății oamenilor – considerat a fi o prioritate – una dintre direcțiile importante de acțiune este și "reducerea cantității de deșeuri, reciclarea și eliminarea lor în condiții de siguranță, aplicarea Convenției de la Basel".

Printre mijloacele de realizare a acestui deziderat se pot menționa: schimbul de informații și experți, inclusiv în domeniul transferului de tehnologii curate; armonizarea legilor (standarde comunitare).

De asemenea, având în vedere aceste prevederi ale Acordului de asociere la care se adaugă cele referitoare la "abolirea restricțiilor cantitative la exportul în Comunitate și a oricăror măsuri având un efect echivalent", în scopul asigurării compatibilității cu cerințele integrării, pentru sectorul de reciclare a deșeurilor se prevăd următoarele acțiuni:

- armonizarea legislației în domeniu cu legislația comunitară, prin elaborarea Legii deșeurilor și a unor norme specifice, pe baza prevederilor cadru din Legea protecției mediului înconjurător;
- elaborarea de standarde și norme de calitate pentru deșeuri reciclabile, în conformitate cu normele europene existente;
- implementarea unor programe educaționale coerente.

Principalele căi de satisfacere a exigențelor comunitare în domeniu, se referă la:

- implicarea sectoarelor de cercetare-proiectare-execuție în realizarea de: ecotehnologii; ecoproduse; etichetare ecologică a produselor "curate"; ambalaje ecologice (care pot fi reciclate după utilizare).
- adaptarea societăților comerciale la condițiile prevăzute în legislația și standardele armonizate;
- crearea și adaptarea structurilor și a instituțiilor necesare pentru asigurarea aplicării corecte a noilor reglementări.

De asemenea, în perspectiva eliminării restricțiilor privind schimburile internaționale cu anumite categorii de deșeuri refolosibile (fier vechi, neferoase etc.) pentru a preîntâmpina exportul unor mari cantități, care ar putea crea dezechilibre pe piața internă a acestor resurse, este necesară accelerarea procesului de adaptare a raportului preț-calitate, la nivelele europene.

În concluzie, apreciem că:

1. *Sectorul de reciclare funcționează ca un sector distinct al economiei naționale.* Există o "rețea" de unități de reciclare cu capital de stat și privat, care acoperă practic întregul teritoriu al țării și întreaga gamă de deșeuri. Față de țările membre U.E. lipsa unor unități specializate "de produs" afectează posibilitățile de dotare, precum și calitatea materialelor;

2. *Există un sistem bine organizat de colectare de la marii generatori;* deșeurile refolosibile disponibilizate de deținători sunt preluate de firmele de reciclare, condițiile de calitate, preț, transport fiind negociate între părți și consemnate, de regulă, în contracte. În comparație cu țările U.E. colectarea de la populație este deficitară: nu se asigură condiții de recuperare selectivă direct de la sursă. Administrația locală nu este implicată în colectarea deșeurilor reciclabile, separat de reziduurile menajere;

3. *Oferta de deșeuri reciclabile este ridicată,* există o piață a acestora, ceea ce poate oferi bune oportunități de afaceri potențialilor investitori;

4. *Față de țările dezvoltate suportul tehnic și tehnologic al firmelor de reciclare este modest,* în cea mai mare parte deșeurile colectate sunt supuse numai unor operațiuni manuale de dezmembrare-sortare. Excepție face fierul vechi;

5. *Relația competitivitate – preț pe piața deșeurilor reciclabile* nu funcționează corespunzător. În general nu s-a urmărit asigurarea unui raport optim preț-calitate, corelat și cu piața externă;

6. *Piața MR reciclabile* este exclusiv internă dar, pe termen scurt, apreciem că nu va fi influențată de raportul import-export;

7. *Marea majoritate a agenților economici care acționează în acest sector înregistrează o situație economico-financiară favorabilă,* dar lipsa lichidităților afectează sensibil nivelul colectărilor, în mod deosebit de la populație;

8. *Față de țările dezvoltate economic participarea publicului la acțiunile de reciclare a deșeurilor, este încă redusă,* majoritatea acțiunilor au o motivație strict economică;

9. *Reglementările în vigoare* (atât cele privind protecția mediului cât și cele privind reciclarea), *nu mai corespund situației actuale din România*. Actualele sisteme de taxe practicate de organele locale, în activitățile de salubritate nu stimulează recuperarea selectivă de la populație și nici nu descurajează acțiunile de evacuare la rampele de reziduuri menajere a deșeurilor reciclabile;

10. Cercetarea *în domeniul reciclării MR* este integrată în Programul Național de Cercetare Dezvoltare, iar soluțiile oferite prin lucrările finalizate răspund imperativelor sectorului. Dificultățile financiare cu care se confruntă agenții economici a împiedicat însă aplicarea rezultatelor cercetărilor finalizate, iar legislația nu a permis finanțarea transferului tehnologic;

11. Sectorul privat *se extinde și se consolidează*, deținând o pondere din ce în ce mai mare în volumul total al recuperărilor. Este de așteptat să crească și nivelul de dotare tehnică, în scopul prelucrării MR, la firmele nou înființate.

12. *În România*, comparativ cu țările U.E., *programele educaționale lipsesc cu desăvârșire*, măsurile de promovare a acțiunilor de reciclare și recuperare sunt inexistente, această activitate destul de importantă și eficientă din punct de vedere economic apărând ca dezorganizată.

13. *Încurajarea investițiilor, în industriile de reciclare din România ar putea aduce beneficii enorme* (astfel industria de reciclare în SUA este a patra între sectoarele economice considerate a fi cele mai semnificative), creându-se noi locuri de muncă, și promovând protecția mediului.

O activitate competitivă, atât pe plan intern, cât și internațional, nu poate fi realizată fără un sistem informațional adecvat. Reciclarea MR este prin excelență un domeniu care cere, în timp real, informații privind surse, destinații, intrări și ieșiri de deșeuri, prețuri, activitate bursieră, legislații, regulamente și dispoziții regionale, naționale și locale.

În același timp, consumatorii industriali își bazează deciziile pe informații privind situația deșeurilor, informații care stau și la baza strategiilor elaborate de organisme de specialitate, privind utilizarea resurselor primare, protecția mediului înconjurător etc.

În prezent, informațiile în domeniul reciclării materialelor re folosibile furnizate prin Comisia Națională pentru Statistică sunt limitate, neacoperind cerințele în România. Un sistem eficient de monitorizare a MR necesită un timp relativ lung (2-2,5 ani), precum și investiții importante pentru dotare cu tehnică de calcul, de prelucrare și transmitere a datelor, la care se adaugă un suport legislativ și organizatoric solid.

În perspectiva aderării României la Uniunea Europeană, monitorizarea activităților de recuperare capătă o importanță deosebită, întrucât reprezintă o componentă de bază a politicii de protecție a mediului înconjurător. Aceasta presupune:

- a) adaptarea întregului cadru legislativ la cel comunitar precum și modificarea radicală a comportamentului, în ansamblul industriei, privind generarea și recuperarea deșeurilor¹.
- b) sporirea efortului de curățare a așezărilor urbane și adaptare fiecărei localități în acest sector găsindu-și locul atât autoritățile locale cât și firme particulare de salubritate și colectare a materialelor refolosibile².
- c) punerea bazelor unei industrii românești moderne și antipoluante având ca scop prevenirea obținerii de deșeuri înainte de a lua în considerare refolosirea lor precum și modalitățile de eliminare a acestora.

Adaptarea programului național de acțiune în vederea combaterii deșeurilor, protejarea mediului înconjurător și a resurselor naturale trebuie să fie abordată din trei puncte de vedere, cu accente deosebite pe măsuri de introducere a unor "tehnologii curate" și "produs curat", program ce a fost deja adoptat de U.E. Încă din anul 1987, astfel:

1. Prevenirea deșeurilor care poate fi realizată din punct de vedere tehnologic prin:

a. Tehnologii curate în scopul perfecționării proceselor de producție nepoluante. Asemenea tehnologii tind, de obicei, să îmbunătățească procesele de producție și calitatea produselor obținute. De asemenea, aplicarea tehnologiilor curate conduce la reducerea cantității și nocivității deșeurilor care provin din procesele de producție.

b. Produse având în vedere impactul produsului asupra mediului, în tot ciclul său de viață. În acest sens, trebuie luate măsuri astfel încât produsele plasate pe piață să contribuie, cât mai puțin, prin fabricare, întreținere sau eliminare, la creșterea nocivității deșeurilor și riscurilor de poluare. Crearea "produselor curate" trebuie să reunească proiectanții și fabricanții de produse cu consumatorii generatori de deșeuri. Pentru a contribui eficient la procesul de colectare și reciclare, consumatorii trebuie să fie informați despre caracteristicile ecologice ale produselor prin etichetarea (marcarea) lor corespunzătoare

¹ Modificarea acestui comportament presupune cel mai costisitor efort, deoarece adaptarea industriei în vederea obținerii de produse ecologice cu efecte minime asupra mediului înconjurător necesită modificarea tehnologiilor de fabricație, adoptarea de soluții antipoluante și, chiar renunțarea la fabricarea unor produse cu un risc mare asupra mediului ambiant.

² O clasificare a deșeurilor după sursa de generare arată că, în medie, în majoritatea statelor membre a U.E. 60% din deșeurile menajere sunt depuse în halde, 33% sunt incinerate și 7% sunt compostate, în vreme ce peste 60% din deșeurile industriale și 95% din cele agricole sunt refolosite. Este lesne de observat că o proporție importantă din deșeuri este "aruncată" devenind un bun economic irosit.

(de exemplu, în unele state membre U.E. există deja scheme de etichetare ecologică, iar în alte țări sunt studiate). O astfel de etichetare asemenea posibilități trebuie să adopte și industria românească, în primul rând pentru înlesnirea reciclării și refolosirii ambalajelor alimentare și a produselor industriale ieșite din ciclul de folosire iar, în al doilea rând, pentru a putea comercializa produsele pe piața U.E., condițiile de ambalare și marcarea impuse de țările membre fiind din ce în ce mai severe.

2. Reciclarea și refolosirea MR¹ care poate lua diverse forme, inclusiv regenerarea, recuperarea materiilor prime și conversia energiei. De aceea, modul de tratare trebuie adoptat în așa fel încât să poată fi atins scopul propus și anume reducerea cantităților de deșeuri și conservarea materiilor prime și a energiei. Reciclarea și refolosirea deșeurilor pot fi susținute prin implementarea unor programe, de:

- cercetare și dezvoltare în domeniul refolosirii și reciclării materialelor;
- optimizare a sistemelor de colectare și sortare (colectare selectivă, sortare electromagnetică, etc);
- reducere a costurilor externe (colectare, sortare, transport) ale refolosirii și reciclării;
- dezvoltare a piețelor de produse provenite din refolosire și reciclare.

3. Eliminarea finală a deșeurilor care nu pot fi refolosite sau reciclate. Depozitarea deșeurilor ridică probleme mari cu impact ecologic mai ales prin ocuparea unor mari suprafețe de teren. Pentru o depozitare corespunzătoare trebuie avut în vedere fiecare tratament posibil anterior depozitării în scopul reducerii volumului și a nocivității potențiale a deșeurilor. De asemenea, trebuie extinsă aplicarea proceselor de tratare fizico-chimică sau biologică (neutralizare, stabilizare, compostare, fermentare etc). Depozitarea, care în cele din urmă va rămâne destinația finală a reziduurilor din alte procese de tratare a deșeurilor, trebuie să fie conform standardelor stricte pentru: selectarea amplasamentului; construirea amplasamentului și impermeabilizarea acestuia; funcționarea amplasamentului; pretratarea deșeurilor depozitate; tipul deșeurului acceptat; supravegherea după închidere.

În prezent, reglementarea în statele membre ale U.E. este neuniformă și diferă chiar de la un stat la altul, ceea ce conduce la diferențe în ceea ce privește calitatea mediului. De aceea se depun eforturi pentru armonizarea standardelor pe baza unui nivel ridicat de protecție a mediului.

¹ O analiză a lipsei reciclării deșeurilor nu trebuie limitată la costurile sociale ale unui anumit tip de deșeu care, de obicei, sunt greu de cuantificat exact și variază considerabil în funcție de natura deșeurilor. Dar costurile tratării industriale și a procedurilor de eliminare precum și a operațiunilor legate de acestea cum ar fi colectarea, sortarea și transportul – costuri externe – sunt ușor de cuantificat. O evaluare exactă trebuie să ia în considerare și veniturile obținute prin prelucrarea și comercializarea sub orice formă a diferitelor tipuri de deșeuri.

România trebuie să adopte o strategie de reciclare a materialelor re folosibile care trebuie să vizeze obiective pe termen scurt, mediu și lung, fiind elaborată în concordanță cu strategiile celorlalte ramuri de activitate care generează sau consumă resurse reciclabile.

Armonizarea legislației interne cu legislația comunitară în domeniul reciclării deșeurilor are în vedere elaborarea unor reglementări privind gospodărirea deșeurilor, bazate pe principiile punctate de legislația U.E. și care să promoveze o ierarhizare a priorităților: prevenire, reciclare, eliminare.

2.7. Industria de producere a energiei electrice și termice

Amplizarea intervenției guvernamentale în sectorul energetic a înregistrat modificări fundamentale în ultimele două decenii. În ultimii ani, în special de la mijlocul deceniului al nouălea, intervenția guvernamentală în funcționarea piețelor de energie s-a diminuat, acest fapt reflectând atât situația de stabilitate sporită pe plan mondial a aprovizionării cu energie, cât și o schimbare profundă în atitudinea guvernelor față de politica de tip intervenționist. Ca atare, planificarea în domeniul energetic și controlul guvernamental riguros al piețelor de energie, ca mijloace de asigurare a securității energetice, au fost în mare măsură abandonate. În cele mai multe dintre țările Agenției Internaționale pentru Energie (AIE) s-a renunțat la controlul prețurilor, au fost eliminate sau reduse subvențiile, iar barierele care obstrucționau comerțul cu energie au fost diminuate sau înlăturate. De asemenea, în scopul realizării de venituri mai mari și/sau pentru îmbunătățirea eficienței, sectoarele industriei energetice aflate în proprietatea statului au fost transferate către sectorul privat.

2.7.1. Tendințe pe plan mondial în industria energetică

Procesul de restrângere a intervenției active a guvernului asupra piețelor de energie este în plină desfășurare în multe țări, manifestându-se cel mai evident prin următoarele reforme structurale în curs de aplicare (Tabelul 2.7.1.):

- privatizarea companiilor energetice de stat (Italia, Marea Britanie, SUA etc);
- restructurarea industriei energetice pentru a separa activitățile cu caracter de monopol de activitățile concurențiale (Australia, Marea Britanie, Norvegia, Noua Zeelandă și SUA).

Totuși, va fi păstrat un număr de mijloace de control specifice sectorului energiei, fapt justificat în mod frecvent de preocuparea pentru securitatea națională și ocuparea forței de muncă. Din ce în ce mai mult, preocupările legate de protecția mediului înconjurător conduc la reînnoirea și sporirea interesului manifestat de către guverne pentru sectorul energetic și justifică parțial continuarea intervenției statului în acest sector.

În majoritatea țărilor afiliate AIE există unități de servicii energetice aflate în proprietate publică. În Franța și Italia, sectorul energiei electrice este dominat de către monopolurile naționale integrate, aflate în proprietatea statului (EDF, respectiv ENEL). În alte țări europene, tipurile de proprietate se mențin într-o formă complexă, implicând un mix de unități de servicii energetice proprietate privată, de stat și/sau proprietate a municipalităților. În SUA, deși guvernul federal are în proprietate câteva centrale electrice, serviciile energetice sunt, în mare majoritate, proprietatea investitorilor privați sau a autorităților municipale; situația este similară în Japonia.

Tabelul 2.7.1. Reforma sistemului energetic în țări dezvoltate din Europa

TARA	REFORMA SISTEMULUI ENERGETIC	FORME DE PROPRIETATE IN SISTEMELE ENERGETICE	REZULTATE OBTINUTE	OBSERVAȚII
Anglia și Tara Galilor	Reforma sistemului energetic a fost decisa în anul 1989, prin "Electricity Act", noul sistem începând să funcționeze de la 1 apr. 1990; Procedura de privatizare: Vechiul CEEB (Central Electricity Generating Board) a fost scindat în 4 părți distincte: 1. <i>Capacitățile de producție</i> care au fost repartizate, la 3 mari firme: National Power, Power Gen și Nuclear Electric; 2. <i>Transportul</i> . Rețelele fostei CEEB au fost transferate unei societăți independente National Grid Company (NGC) însărcinată atât cu dispeceratul tehnic al producției, cât și cu cel economic (fixarea prețurilor pe termen scurt). NGC răspunde de	National Power și Power Gen sunt societăți ale căror 60% din acțiuni au fost vândute la Bursa în 1991; restul de 40% au rămas în posesia statului până la 31 martie 1993; În anul 1994 structura proprietății asupra capitalului principalilor firme era: <i>National Power</i> : stat 39,1% investitori privați 30,0% org. instituționale 17,0% investitori străini 14,0% Pondere deținută pe piața: 43,6% din producție. <i>PowerGen</i> stat 40% acțiuni cotate la Bursa 60% Pondere deținută pe piața: 27% din producție. Nuclear Electric este o societate independentă dar cu capital integral de	- închiderea unor capacități neren-tabile de producție insumând cea 4000 MW (aproape 7% din capacitățile de producție existente în anul 1991); - orientarea producătorilor de electricitate spre piața internațională de cărbune (după expirarea contractelor cu British Coal.), data fiind necompetitivitatea celui indigen (cca. 60% din centrale funcționau pe baza de cărbune). În consecință, în oct. 1992, s-a anunțat închiderea a 31 de mine; - punerea în funcțiune a unor noi centrale funcționând cu ciclu mixt abur-gaze; - creșterea ponderii pe piața a producătorilor independenți la 9% în 1995, urmând să crească la 20% în următorii 5 ani; - reducerea, fata de	- în procesul de reforma a industriei de electricitate, s-a ținut cont de faptul ca în privatizarea British Gas <i>efectele unei privatizări fără restructurări au rămas limitate</i> ; - a fost considerat criticabil faptul ca cei 2 mari producători (National Power și Power Gen) nu au avut în vedere posibilitatea vânzării centralelor care au fost închise; - dispeceratul economic din sistemul britanic are 2 elemente de originalitate: 1. se bazează pe oferte de preț și nu pe costuri; 2. ia în calcul prețul cel mai mare la fiecare moment dat (System Marginal Price) - pentru a evita fluctuațiile de preț, producătorii și cumpărătorii (cei care apelează o putere instalată mai mare de 100 KW) pot să încheie între ei acorduri financiare, așa-numite "contracts for differences" asemănătoare contractelor pentru asigurări. - REC au fost obligate prin decizie guvernamentală să cumpere un anumit

TARA	REFORMA SISTEMULUI ENERGETIC	FORME DE PROPRIETATE IN SISTEMELE ENERGETICE	REZULTATE OBTINUTE	OBSERVAȚII
	funcționarea "Bazinului" (The Pool) care este de fapt locul de întâlnire a cererii cu oferta de electricitate. 3. Distribuția a fost incredintată celor 12 REC (Regional Electricity Companies) privatizate în 1990. 4. Alimentarea consumatorilor. – Pentru acele domenii care rămân monopoliuri (de ex., transportul), s-a înființat un Oficiu de Reglementare a Electricității (OFFER), organism independent.	stat În martie 1995, guvernul și-a vândut ultimele acțiuni deținute la National Power și Power Gen	anul precedent, cu 11 % în termeni reali, a preturilor medii pentru majoritatea consumatorilor industriali; - diminuarea, față de aprilie 1990, a preturilor pentru consumatorii casnici, cu 9%, în termeni reali; - chiar și după includerea TVA de 8% (în anul 1994), prețurile pt. consumatorii casnici sunt mai mici decât în majoritatea țărilor UE (cu 33% decât în Germania, cu 12% decât în Franța și 27% decât în Spania); - crearea unei piețe eficiente a electricității care funcționează în timp real și prin intermediul căreia toți consumatorii (începând din anul 1998) vor putea să-și aleagă furnizorii.	procent din energia produsă pe baza de resurse regenerabile;
Franța	-Prin Legea privind naționalizarea din 8 aprilie 1946 a fost definit statutul serviciului public de electricitate; acest serviciu public s-a grefat pe structura EDF (Electricité de France) care deține rețelele de transport și desfășoară majoritatea activităților de producție și distribuție; – reforma în concentrează în direcția perfecționării sistemelor de	-EDF este o societate cu capital integral de stat - Ponderea deținută pe piața: 97% din energia produsă și distribuită în Franța	- scăderea prețurilor electricității (în termeni reali), atât pentru consumatorii casnici (cu 20% în ultimii 10 ani), cât și pentru cei industriali (cu 20-30% în aceeași perioadă); - exportul în condiții de rentabilitate către țările vecine, EDF fiind cea mai importantă țară exportatoare de electricitate; - cifra de afaceri a EDF o situează pe locul al doilea între firmele franceze; - îndeplinirea principalului obiectiv -de	Preturile energiei electrice sunt stabilite pe baza costurilor marginale de producție pe termen lung.

TARA	REFORMA SISTEMULUI ENERGETIC	FORME DE PROPRIETATE IN SISTEMELE ENERGETICE	REZULTATE OBȚINUTE	OBSERVAȚII
	tarifare și contorizare (se are în vedere introducerea tarifelor în timp real);		realizare a independenței față de acțiunea factorilor aleatorii determinați de importurile de titei și gaze-care a fost stabilit de guvernul francez (în 1974)	
Italia	Prin Legea nr. 1643 din 6 dec. 1962, ENEL (Ente Nazionale per l'Energia Elettrica) era desemnata ca deținătoare a monopolului asupra producerii, transportului și distribuției electricității; - printr-un decret-lege din ziua de 11 iulie 1992, ENEL, companie publică de electricitate, este transformată în societate pe acțiuni rămânând deocamdată în custodia Ministerului Finanțelor; – Ministerul Finanțelor este însărcinat cu propunerea unor măsuri de privatizare a societății (se prevede vânzarea de acțiuni ENEL la bursă); - prin Legea nr. 9/1991 s-a liberalizat autoproducerea de energie electrică (autoproducătorii pot să-și vândă, la prețuri garantate, surplusul de energie către ENEL)	ENEL este întreprindere publică deținută de Ministerul Finanțelor; Ponderea deținută (în 1992) pe piața se ridică la 83,56 % din producția și distribuția de electricitate; <i>Companiile municipale</i> , grupate în FEDERELETTICA, asigură energia pentru consumatorii din teritoriu; <i>Autoproducătorii</i> s-au grupat în cadrul organizației UNAPACE Ponderea deținută pe piața de autoproducători și companiile municipale a fost de 16,44%.	- principala problemă rămâne dependența energetică a Italiei de importuri (81,4%)	ENEL prevede posibilitatea construcției de centrale electrice în Europa de Est, inclusiv în România*)

*) *Le secteur electrique europeen en 1994, La documentation Francaise, Paris, 1994.*

Structura industriei variază, de asemenea, în funcție de gradul de integrare pe verticală, integrare orizontală și de concurență. În multe țări, industria de producere a energiei electrice este organizată în mari unități integrate pe verticală, implicate în fiecare etapă a lanțului aprovizionării cu energie (producere/importuri, transformare/transport, distribuție). Există țări în care serviciile energetice sunt integrate pe orizontală (companiile asigură aprovizionarea unor largi zone geografice). ENEL și EDF sunt exemple de unități energetice naționale integrate atât pe verticală cât și pe orizontală. Compania de transport a energiei electrice National Grid din Marea Britanie este un exemplu de companie integrată pe orizontală, dar nu și pe verticală.

În ultimii ani a fost introdus sistemul concurențial în industria energiei electrice. Amploarea concurenței variază de la o țară la alta și între diferitele niveluri ale lanțului de alimentare cu energie. În domeniul electricității concurența s-a manifestat în special la nivelul producerii energiei dar, în prezent, se extinde și către nivelul distribuției energiei electrice, respectiv către nivelul de alimentare cu energie a utilizatorilor finali (de remarcat Marea Britanie și Norvegia).

Cele mai multe țări ale AIE caută să protejeze consumatorii împotriva abuzurilor rezultate din poziția de monopol deținută de companiile de electricitate și, în special, pe micii consumatori împotriva pericolului de a fi folosiți pentru a intermedia subvenționarea marilor consumatori care pot opta asupra sursei de alimentare sau a combustibilului. În anumite cazuri, statul fixează prețurile pentru energia electrică în scopul atingerii unor obiective non-energetice, cum ar fi sprijinirea industriei și reducerea costurilor pentru gospodăriile cu venituri mici (de exemplu, se mențin "tarifele sociale" în Belgia și Italia).

2.7.2. Industria energiei electrice și termice în România. Premise ale restructurării

În România, consumul de energie electrică a înregistrat un ritm mediu anual de creștere de 15,7% în perioada 1960-1970, de 8,1% în intervalul 1970-1980, și de 2,2% în anii 1980-1989.

La sfârșitul anului 1996 puterea instalată a centralelor electrice se ridica la 20350 MW din care: 7744 MW în centrale electrice pe bază de cărbune (38% din puterea instalată); 5996 MW în centrale electrice pe bază de hidrocarburi (29,5% din puterea instalată); 5904 MW în centrale hidroelectrice (29% din puterea totală instalată); 706 MW în centrale nucleare (3,5% din puterea totală instalată).

În anul 1996 au fost finalizate lucrările la prima dintre cele 5 unități de la CNE Cernavodă. În luna iulie a anului 1996, această unitate a fost conectată la SEN (faza de probe), în prezent funcționând la întreaga capacitate; centrala

nuclearoelectrică Cernavodă, aflată în execuție, are, conform proiectului, o putere instalată de 3500 MW (5x700 MW).

Continuarea lucrărilor la CNE ar permite realizarea independenței energetice a țării, ținând seama și de posibilitățile industriei românești de a asigura producția combustibilului nuclear, apa grea și majoritatea echipamentelor necesare. Reactorul CANDU este caracterizat printr-un grad ridicat de securitate, asigurând un nivel de protejare a populației și mediului la nivelul standardelor internaționale. Producerea electricității în centrala echipată cu acest tip de reactoare permite realizarea unor costuri competitive în raport cu alte tehnologii. Prețul unui kWh produs în prima unitate este cuprins între 3,0 și 3,4 cenți, la un factor de încărcare care variază între 70-80%. Aceste prețuri sunt comparabile cu cele realizate de producătorii din Canada. Din aceasta cauză, finalizarea acestor capacități trebuie să constituie proiecte prioritare în etapa următoare de dezvoltare a ramurii producerii energiei electrice. Totuși, definirea profilului final al acestui obiectiv energetic depinde de evoluția viitoare a consumului de electricitate, de posibilitățile de finanțare și de apariția unor piețe pentru export în țările vecine.

Deocamdată, se prevede finalizarea celei de-a doua unități până în anul 2000 și executarea de lucrări de conservare pentru celelalte unități. Pentru Unitatea 2 sunt în derulare tratative pentru atragerea de capital străin.

SEN dispune de capacitățile de producție necesare acoperirii consumului chiar și în condițiile unei viitoare creșteri a consumului la vârf de sarcină, existând capacități disponibile totalizând 1500-2000 MW atât în centrale hidro, cât și în cele pe hidrocarburi. Deși situația pare favorabilă, necesitatea creșterii eficienței utilizării resurselor primare de energie impune aplicarea unui vast program de reabilitare și dezvoltare a SEN.

Deoarece nivelul *tehnologiilor* utilizate în centralele termoelectrice este cel al anilor 1960-1970, grupurile energetice din dotarea acestora au realizat, în ultimii ani, o disponibilitate de numai 30-50%, datorită, în principal uzurii acestora.

Lungimea rețelilor de transport și distribuție a energiei electrice se ridică, în anul 1995, la 31271,6 km, din care ponderile cele mai importante le dețineau liniile corespunzătoare unor tensiuni mai mici de 110 kV (91,8%), respectiv cele de 110 kV (5,6%). Pierderile în rețelele de transport și distribuție s-au ridicat, în anul 1995, la 6,7 TWh reprezentând 11,2% din electricitatea transportată (menționăm că în țările dezvoltate aceste pierderi se ridică la cel mult 8%).

În anul 1996, RENEL a asigurat aproape 96% din producția de electricitate din România. În același an, consumul de energie electrică s-a ridicat la 41,2 TWh, fiind cu 4,45% mai mic decât în anul 1995.

În anul 1996, în cadrul RENEL s-au produs 59,8 TWh, din care 15,7 TWh în centrale hidro (26,2% din totalul producției), 20,5 TWh în centrale electrice pe cărbune (34,2%), 22,3 TWh în centrale electrice pe bază de hidrocarburi

(37,2%) și aproximativ 1,4 TWh în CNE (2,4%). Importurile au totalizat 0,8 TWh reprezentând 1,3% din totalul consumului.

În ceea ce privește producția de energie termică a RENEL, aceasta s-a ridicat, în anul 1996, la 42,72 mil.Gcal. Structura, pe tipuri de purtători primari de energie, indică faptul că centralele electrice de termoficare pe cărbune au asigurat 34,8% din producția de energie termică (14,87 mil.Gcal), în timp ce grupurile pe hidrocarburi au furnizat 65,2% din energie (27,85 mil.Gcal).

Din punct de vedere *ecologic*, industria energetică românească, caracterizată printr-un nivel tehnologic mediu, printr-o dotare necorespunzătoare cu aparatură de măsură și control, prin utilizarea cărbunilor inferiori (lignit) și a păcurii cu conținut ridicat de sulf (peste 3%), nu reușește să satisfacă nici măcar cerințele impuse de legislația în vigoare care, însă, nu corespunde exigențelor pe plan internațional. În România, ponderea emisiilor poluante generate de centralele electrice în totalul emisiilor se ridică la 74% pentru SO₂, 23% pentru NO_x, 45% pentru pulberi, respectiv 41% pentru CO₂.

Gradul de încărcare al centralelor termoelectrice din România este mai redus (33,29%) comparativ cu cel al centralelor din diferite țări ale Europei (52,63 în Polonia, 42,95 în Belgia etc), fapt datorat scăderii consumului de energie electrică după anul 1989, neasigurării cu combustibil la nivelul necesarului, disponibilității reduse a unor grupuri care necesită reabilitare, utilizării unui cărbune de calitate inferioară.

Având în vedere excedentul de capacități de producție în centralele existente, configurația și capacitățile de transport ale rețelelor electrice ale României, rezultă că va fi posibil exportul de energie electrică, atât în perspectivă apropiată (anul 1998), cât și într-o perspectivă mai îndepărtată. Exportul este condiționat de identificarea unor clienți potențiali, de asigurarea resurselor de energie primară (corespunzătoare producției de export), în condiții de rentabilitate. Atât capacitățile de producție, cât și cele de transport permit (în afara vârfului de sarcină), un export de energie electrică de până la 2500 MW din centrale și 1350-2600 MW prin rețele electrice de transport.

Partenerii potențiali pentru exportul de energie electrică sunt Grecia, Ungaria, Bulgaria, Republica Moldova, Ucraina, Slovacia, Italia și fostele țări ale Iugoslaviei. Prețurile de vânzare ale energiei electrice la export se vor stabili prin negociere, pentru fiecare partener, și în funcție de costurile de producție și transport. Realizarea *interconectării cu "Uniunea pentru Coordinarea Producției și Transportului Electricității (UCPTE)"* va crea, pe lângă îmbunătățirea calității energiei electrice (frecvență, siguranță și continuitate în alimentare), și posibilitățile realizării de export sau tranzit cu sistemele energetice interconectate, toți partenerii potențiali fiind membri UCPTE (fosta Iugoslavie, Grecia, Italia) sau dorind să se afilieze la acest sistem (Bulgaria, Ungaria).

Pentru asigurarea schimburilor de energie electrică cu țările din Europa de Est, după interconectarea SEN la UCPTE se va realiza o stație de curent

alternativ-curent continuu (Back to back) care va face posibilă interconectarea sistemelor ce nu funcționează sincron. Astfel, va fi posibilă realizarea prin România a tranzitului de energie electrică între Europa de Est și centrală cu țările ce nu sunt afiliate la UCPTE (Rusia, Ucraina) și cu țările riverane Mării Negre în cadrul unei largi cooperări internaționale, favorizând totodată și livrările de energie electrică din România spre Republica Moldova.

Având în vedere surplusul de putere din sistemul energetic românesc, putem considera că baza tehnică a cooperării, și, implicit, a integrării cu Republica Moldova este parțial constituită. Mai sunt, desigur, probleme de rezolvat în privința rețelelor de transport și distribuție. De asemenea, s-a făcut propunerea ca Republica Moldova să participe la finalizarea grupurilor energetice aflate în construcție la CNE Cernavodă, ceea ce ar conduce la creșterea siguranței în alimentarea cu energie electrică a acestei țări.

Funcționarea interconectată a sistemelor energetice aparținând țărilor membre UCPTE conform principiului colaborării voluntare, fără restricții de natură politică sau economică și fără limitarea libertății de acțiune și a responsabilității întreprinderilor interconectate în alimentarea clienților cu energie electrică se face pe baza unor reguli de colaborare stabilite de comun acord, publicate sub formă de recomandări în rapoartele UCPTE.

În cazul României, îndeplinirea cerințelor aderării la UCPTE depinde, din punct de vedere al capacităților de generare, *de creșterea gradului de disponibilitate a centralelor termoelectrice și de sporirea siguranței alimentării cu combustibili de calitate* prin diversificarea surselor de aprovizionare. În ceea ce privește centralele hidroelectrice, a fost evidențiată problema indisponibilității acestora în unele perioade din an cu regim pluviometric scăzut.

Fezabilitatea interconectării României la UCPTE este condiționată, în primul rând, de trecerea liniei electrice Sibiu-Mintia-Arad-Szeged de la funcționarea la tensiunea de 220 kV, la cea de 400 kV pentru care a și fost proiectată inițial, investiția necesară fiind estimată la cifra de 21 mil. dolari SUA. De asemenea, în ipoteza că sistemul energetic al fostei Iugoslavii va funcționa independent, se impune intensificarea cooperării cu Ungaria prin substația de la Mukachevo din Ucraina sau prin construirea unei noi linii electrice (de exemplu Oradea-Bekescaba).

În varianta în care are loc reabilitarea sistemului energetic al fostei Iugoslavii, strategia privind procesul de interconectare a României la UCPTE prevede ca soluție optimă din punct de vedere tehnologic și economic, interconectarea simultană a sistemelor energetice ale României și Ungariei cu toate țările vecine UCPTE și cu CENTREL.

Adaptarea SEN la cerințele UCPTE presupune reabilitarea unor unități generatoare însumând o putere de aproximativ 6100 MW, din care 5300 MW instalați în centrale termoelectrice și 800 în centrale hidroelectrice, acțiune ce va contribui la creșterea gradului de disponibilitate a centralelor și îmbunătățirea sistemelor de reglaj primar și secundar.

Din "Studiul tehnic de fezabilitate a interconectării Albaniei, Bulgariei și României cu UCPTE" rezultă că interconectarea SEN cu UCPTE va fi posibilă în măsura în care se vor face investițiile necesare pentru îmbunătățirea capacităților de generare a electricității, a rețelelor electrice și a sistemelor de protecție.

Integrarea SEN în structurile energetice europene poate asigura creșterea rentabilității în activitatea de producere a electricității, utilizarea eficientă a resurselor, conservarea energiei, protecția mediului și securitatea nucleară. Alinierea prețurilor energiei la nivelul celor internaționale este una dintre cerințele integrării sectorului energetic în structurile UE. Cu toate acestea, alinierea prețurilor interne ale resurselor energetice și energiei electrice la prețurile pieței europene poate avea efecte nedorite asupra economiei românești. Astfel, prețurile crescând ale energiei electrice, alinate la cele ale UE, pot influența negativ viabilitatea unor ramuri industriale, produsele respective putând deveni necompetitive.

Un alt aspect demn de remarcat este acela că în țările dezvoltate prețurile energiei electrice practicate pentru consumatorii casnici sunt mult mai mari decât cele aplicate pentru consumatorii industriali. Cu alte cuvinte, în aceste țări, pentru consumatorii industriali se practică prețuri de livrare a energiei electrice "en-gros", iar pentru cei casnici "en-detail". În România situația se inversează. La prima vedere, s-ar părea că se pune mai mult accent pe protecția socială. În realitate însă, prețurile foarte mari ale energiei electrice determină prețuri mari de vânzare a bunurilor industriale, creându-se astfel o falsă impresie asupra dimensiunilor reale ale interesului pentru protecția socială.

Sistemul tarifar aflat în vigoare, în prezent, în România, este caracterizat prin stabilirea nivelului prețului energiei electrice pe baza costurilor medii de producție și clasificarea consumatorilor pe criteriul tensiunii de alimentare, aplicarea unor taxe de putere în cazul aplicării tarifului binom.

2.7.3. Ajustiri structurale în industria energiei electrice și termice

În România, în etapa actuală, trebuie găsite răspunsurile și căile de rezolvare a următoarelor probleme prioritare: promovarea concurenței, modificarea sistemului de prețuri, privatizare.

Pentru promovarea concurenței în domeniul producerii și distribuției de energie electrică sunt necesare: crearea unui sistem transparent și nediscriminatoriu de acordare a autorizațiilor și organizarea de licitații pentru noile capacități de producție și desemnarea unei instituții publice sau independente pentru monitorizarea organizării și îndeplinirii procedurii de licitație (de exemplu Oficiul Concurenței); separarea, în cadrul procesului de privatizare, a activităților de producție, transport și distribuție a energiei electrice (dezintegrare pe verticală) pentru a asigura transparența acestor activități; obligativitatea ca

proprietarii rețelelor de distribuție să cumpere energia electrică produsă pe baza surselor neconvenționale și deșeurilor (în scopul protejării potențialului național de resurse energetice neregenerabile); obligativitatea ca proprietarii rețelelor electrice să negocieze cu consumatorii industriali importanți și cu distribuitorii, condițiile de acces la rețelele lor, astfel încât acești clienți importanți să-și poată exercita opțiunile în calitatea lor de cumpărători; atragerea de capital străin pentru construirea de noi capacități de producție bazate pe tehnologii noi (de exemplu ciclu mixt abur-gaze); continuarea lucrărilor la grupul II al CNE Cernavodă.

Politica de prețuri ale energiei trebuie să urmărească: promovarea alocării eficiente a resurselor atât în cadrul sectorului energetic, cât și între acesta și celelalte sectoare ale economiei naționale; asigurarea protecției sociale prin care să se recunoască fiecărui cetățean dreptul de a-și satisface un minim de nevoi de consum de energie; viabilitatea și autonomia sectorului energetic; conservarea energiei. Astfel, modificarea sistemului de tarification a energiei electrice și termice va parcurge două etape:

1. pe termen scurt se vor avea în vedere: mutarea deciziei de alegere a tipului de tarif de la furnizor la consumator; mărirea ecartului preț minim – preț maxim pentru agenții economici (în conformitate cu costurile induse în sistem) într-un ritm accelerat până în 1999 (cu 8,2% pe an), iar în perioada următoare într-un ritm moderat (de 1,2% pe an); promovarea unor tipuri diversificate de tarife pentru electricitate (tarif pentru importuri, tarif special pentru iluminatul public, tarife diferențiate funcție de gradul de siguranță solicitat de consumator etc); diferențierea tarifelor de tip binom în funcție de puterea contractată și duratele de utilizare a puterilor maxime măsurate sau contractate; trecerea de la tarification bazată pe costuri medii la cea bazată pe costuri marginale; revizuirea sistemului tarifar pentru căldură și promovarea unor tarife zonale care să reflecte condițiile locale de producere; eliminarea până în anul 1999 a subvenției încrucișate dintre consumatorii casnici și restul consumatorilor, atât pentru electricitate cât și pentru căldură.

Ca urmare a măsurilor menționate, prețul pentru populație va cunoaște o creștere rapidă până în anul 1999 cu 192%, pentru ca în perioada următoare să crească cu 2% pe an;

2. pe termen lung, se prevede introducerea concurenței atât la nivelul producerii cât și la nivelul furnizării energiei prin existența mai multor firme de producere și distribuție, a unei unități de reglementare independente și a proprietății particulare. Tarifele pentru energia electrică vor fi definite pentru fiecare dintre cele patru activități: producere, transport, distribuție și furnizare. Practic vor exista două piețe de energie:

- o piață liberă pentru vânzările "en gros" în cadrul căreia vor participa producătorii, distribuitorii și consumatorii eligibili; tranzacțiile din cadrul acestei piețe se pot realiza prin intermediul unei burse de energie;

- o piață reglementată destinată consumatorilor captivi; este posibil ca fiecare distribuitor să dezvolte un sistem tarifar propriu, ținând cont de specificul consumatorilor săi, dar care să respecte legislația și reglementările ce vor exista la momentul respectiv.

Tarifele pentru transport, distribuție și furnizare către consumatorii captivi vor fi reglementate.

În ceea ce privește sistemul de taxe și impozite, un statut special îl are fondul special pentru dezvoltarea sectorului energetic (taxa de dezvoltare). Taxa de dezvoltare a fost introdusă ca măsură compensatorie pentru valorile scăzute ale amortismentelor. Prin HG 29/1994 nivelul taxei de dezvoltare a fost fixat la 12% din costul energiei electrice și 3% din cel al energiei termice. Totodată trebuie remarcată inexistența unor taxe de mediu sau taxe pe utilizarea de combustibili. Aceasta se datorează imposibilității introducerii lor în cadrul actualului preț plafon reglementat.

Regimul TVA, în cazul cumpărătorilor de energie electrică și termică se prezintă astfel: consumatorii casnici sunt scutiți de TVA; agenții economici plătesc 18% din valoarea facturii. Această politică este situată la polul opus politicilor din țările CE unde populația este plătitoare de TVA, iar marii consumatori industriali sunt scutiți de TVA sau plătesc un procent foarte mic. Scopul acestei politici occidentale este furnizarea de resurse energetice la un preț cât mai mic sectoarelor economice strategice, astfel încât acestea să obțină produse finale la costuri cât mai competitive pe piața internă și externă.

În aceste condiții, politica de taxe și impozite în cadrul sistemului electroenergetic va avea în vedere următoarele: eliminarea taxei de dezvoltare și fixarea amortismentelor la nivelul normal; introducerea unor taxe pe utilizarea de combustibil în cazul în care se dorește descurajarea utilizării unui anumit tip de combustibil; introducerea unor taxe pe emisiile poluante cu condiția ca noile prețuri să poată fi suportate de către consumatori; introducerea TVA la factura de electricitate și căldură a consumatorilor casnici și reducerea TVA la consumatorii industriali (eventual până la scutire); încurajarea investițiilor străine în domeniu prin scutirea la plata impozitului pe profit pentru perioade mai lungi decât cele prevăzute pentru alte ramuri ale economiei și reducerea taxei de acces în justiție.

Problema privatizării în activitatea de producere a energiei electrice (sector strategic al economiei naționale) este deosebit de delicată și necesită luarea în considerare atât a experienței unor țări cu tradiție în domeniu, cât și a specificului mediului economic românesc. Argumentele trebuie să vină atât din partea factorilor de decizie din RENEL, a sindicatelor ca reprezentante ale salariaților, cât și din cea a utilizatorilor de energie (în special a marilor consumatori industriali), a potențialilor investitori etc. Condițiile actuale nu favorizează privatizarea centralelor de producere a energiei electrice din următoarele considerente:

- distorsiunile existente la ora actuală în economia națională (existența subvențiilor la unele resurse naturale, blocajul financiar);
- prețurile practicate la resursele energetice și sistemul actual de tarificare a energiei electrice care nu corespund principiilor economiei de piață;
- lipsa de experiență internă și internațională în domeniu și "rezultatele" obținute până în prezent în activitatea de privatizare a unor întreprinderi ale căror activități au efecte de antrenare cu mult mai reduse decât sistemul energetic;
- problema seriozității acționarilor viitoarelor centrale electrice private (în țările dezvoltate acționari sunt marile concerne industriale, băncile, reprezentanții societății civile etc);
- imperfecțiunile din sistemul legislativ și fiscal.

Sectorul energiei electrice se va restructura profund, obiectivele restructurării fiind asigurarea competitivității și protecției mediului prin creșterea eficienței, reducerea costurilor, atragerea de investiții private, corelarea cu resursele naționale disponibile, creșterea flexibilității. Actuala structură de organizare a sectorului este de monopol integrat pe verticală. Structura care se va crea va introduce concurența în producerea și vânzarea energiei electrice. Activitățile cu caracter de monopol natural (transportul și distribuția) se vor desfășura în regim de serviciu public, reglementat. În esență, după o perioadă de circa 4 ani vor fi operaționale următoarele structuri instituționale:

- mai multe societăți comerciale pe acțiuni, de producere a energiei electrice și termice, pe bază de combustibili fosili, care, pe o durată de circa 2-3 ani, vor coexista sub forma unei organizații de tip *holding*;
- o Societate Națională de Electricitate (SNE) responsabilă pentru exploatarea și dezvoltarea rețelei de transport, integritatea sistemului electroenergetic, organizarea și funcționarea pieței (bursei) energiei electrice. "Bursa" de energie electrică reprezintă mecanismul de echilibrare și coordonare a producției și consumului, precum și de stabilire a prețurilor pe termen scurt. Livrările de energie electrică pe termen lung către consumatori vor fi efectuate în principal prin contracte în afara bursei, însă funcționarea curentă a sistemului se va baza pe ordinea de merit stabilită de bursă. Centralele hidroelectrice mari aparținând RENEL vor rămâne în cadrul SNE.
- centralele hidroelectrice de interes local, cu puteri instalate de 10-15 MW și care nu fac parte dintr-o amenajare hidroenergetică complexă aferentă unui bazin hidrografic, vor putea fi organizate în societăți comerciale pe acțiuni, privatizabile încă din această etapă;
- o Societate Națională Nucleo-electrică, proprietate de stat, care va obține venituri pe piața concurențială a energiei electrice în măsură să

acopere cheltuielile de funcționare și o anumită marjă pentru recuperarea unei părți din capitalul investit;

- producători independenți de energie, în proprietate particulară, care participă în cadrul pieței pe baze nediscriminatorii;
- societăți comerciale pe acțiuni, cu capital privat sau în proprietatea administrațiilor locale, care livrează energia termică cartierelor de locuințe și pot vinde pe piață energia electrică produsă în cogenerare;
- societăți comerciale de distribuție a electricității la nivel regional, județean sau municipal, care vor deține un monopol natural local pentru activitățile de exploatare și dezvoltare a rețelelor, precum și pentru vânzarea de energie electrică către consumatorii casnici și consumatorii mici. Societățile de distribuție vor fi la început societăți comerciale cu capital de stat și vor funcționa ca atare o perioadă de 2-3 ani pentru a-și demonstra viabilitatea economică, după care se vor privatiza.

Consumatorii industriali mari vor putea să contracteze energia și serviciile aferente de la orice furnizor autorizat, având statut de consumatori eligibili. SNE va proteja într-un cadru reglementat piața consumatorilor captivi de energie electrică în special pe baza resurselor hidroelectrice.

Centru perioada 2001-2020, necesarul de investiții se prognozează a fi următorul:

- pentru construirea de noi capacități de producție și reabilitarea unor centrale existente ce vor însuma cea. 10000 MW: 10.000 mil. \$ SUA;
- pentru reabilitarea și dezvoltarea rețelelor de transport de electricitate: 2.000 mii. \$ SUA;
- pentru reabilitarea și dezvoltarea rețelelor de distribuție a energiei electrice: 2000 mil. \$ SUA;
- pentru electrificare: 100 mii. \$ SUA. Menționăm că în Ordonanța cu privire la rectificarea bugetului de stat pe anul 1997, în art 11 alin 3 se menționează că "Ministerul Lucrărilor Publice și Amenajării Teritoriului, din suma prevăzută în lista de investiții la poziția "Alte cheltuieli de investiții", poate angaja suma de 0,4 mld. lei (cca. 55 mii. \$ SUA) în vederea realizării studiilor de fezabilitate pentru susținerea Programului guvernamental privind pietruirea și iluminarea drumurilor sătești, asigurarea cu apă a satelor și conectarea satelor la rețelele telefonice".

Pentru reabilitarea și dezvoltarea rețelelor de termoficare necesarul de investiții este eșalonat astfel: 4,4mil.\$ SUA până în anul 2005, 18,3 mil.\$ SUA până în anul 2010, 28,2 mil.\$ SUA până în anul 2015, 48,2 mil.\$ SUA până în anul 2020.

Până în prezent nu au fost efectuate investiții private în sectorul electroenergetic, iar fondurile sub formă de credite au fost furnizate numai de

instituțiile financiare internaționale (BM, BERD, BIRD, PHARE). Investițiile private pot fi atrase atât de producătorii independenți de electricitate, cât și de societăți comerciale desprinse din RENEL. Potențialul total de investiții va crește rapid începând din anul 1997 până în anul 2010 pe măsură ce producătorii independenți de energie vor fi admiși pe piața energiei electrice iar unitățile existente de producere și de distribuție vor fi privatizate. Potențialul investițiilor private poate să crească de la 8 mld. \$ SUA în anul 2002, la 11 mld. \$ SUA în anul 2010.

În ceea ce privește continuarea lucrărilor la CNE de la Cernavodă prin HG nr. 35/25.02.1997 referitoare la "unele măsuri privind programul energetic nuclear" se menționează faptul că "programul lucrărilor pentru punerea în funcțiune a celei de-a doua unități a Centralei Nucleare-Electrice Cernavodă, parte integrantă a strategiei de dezvoltare a energiei românești, este program de importanță națională, prioritar în economie în următoarea perioadă".

Necesarul de investiții pentru finalizarea Unității 2 se ridică la 750 mil. \$ SUA, din care 700 mil. \$ SUA vor fi asigurate din credite, iar 50 mil. \$ SUA prin participarea locală de la bugetul de stat. Creditele vor fi garantate de stat în două variante:

1. garanție globală la semnarea creditului;

2. scrisoare de intenție pentru valoarea integrală, urmată de trei garanții anuale succesive eşalonate astfel: 1997-100 mil. \$ SUA, 1998-300 mil. \$ SUA, 1999-300 mil. \$ SUA.

În acest sens, *Comitetul Interministerial pentru urmărirea negocierii și finalizării contractelor pentru CNE Cernavodă-Unitatea 2*, a supus aprobării guvernului următoarele variante de montaj financiar:

- a. Realizarea proiectului printr-o societate mixtă, incluzând parteneri externi cu următoarele participări estimate:

- finanțare externă: 580 mil. \$ SUA;
- alocații de la buget: 50 mil. \$ SUA (în 4 rate anuale de 12,5 mil. \$ SUA)
- capital social care va fi investit direct în proiect: 70 mil. \$ SUA;
- contrapartidă: 50 mil. \$ SUA.

- b. Realizarea proiectului printr-o entitate comercială cu capital integral românesc, în următoarele alternative:

- * societate subsidiară RENEL și/sau noii companii de energie nucleară românești;

- * societate română pe acțiuni, cu capital mixt, privat și de stat, cu finanțare externă, cu următoarele participări estimate:

- finanțare externă: 700 mil. \$ SUA;
- participare buget: 50 mil. \$ SUA (în 4 rate anuale de 12,5 mil. \$ SUA).

c. Realizarea proiectului printr-o entitate comercială românească cu capital integral românesc, cu finanțare externă obținută prin grija partenerilor AECL și ANSALDO, cu următoarele participări estimate:

- finanțare externă: 600 mil. \$ SUA;
- participare buget: 50 mil. \$ SUA (în 4 rate anuale de 12,5 mil. \$ SUA).
- fond de dezvoltare al sectorului energetic: 100 mil. \$ SUA.

Capitolul 3 - CONSIDERAȚII PRIVIND INFLUENȚA MODIFICĂRILOR STRUCTURALE DIN INDUSTRIILE DE PRELUCRARE PRIMARĂ ASUPRA COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR INDUSTRIALE

Ajustările structurale din industriile de prelucrare primară pot avea implicații majore asupra competitivității produselor industriale românești. Delimitarea, cuantificarea și interpretarea acestor implicații constituie operațiuni destul de complicate avându-se în vedere permanentele mutații din economia românească, aflată în plin proces de reformă structurală. Ca atare, în acest capitol am încercat să definim, într-o primă etapă, premisele și principalele legăturile cauzale între ramurile economiei naționale pe întreg fluxul tehnologic de la extracția resurselor naturale și până la realizarea produselor finale, pentru a identifica modalitățile în care ajustările structurale din industria de prelucrare primară pot influența restructurarea și competitivitatea producției industriei prelucrătoare.

Modificările structurale ce vor avea loc în **industria energiei electrice și termice**, concretizate, în principal, în dezintegrarea pe orizontală și verticală a monopolului deținut în prezent de RENEL și schimbarea sistemului de formare a prețurilor energiei electrice (crearea bursei energiei și posibilitatea negocierii directe cu furnizorii acordată marilor consumatori industriali) vor avea implicații majore, cu deosebire asupra marilor consumatori industriali. Astfel, intrarea în funcțiune a centralelor în ordinea de merit, închiderea celor nerentabile, finalizarea celui de-al doilea grup al CNE Cernavodă, apariția unor producători independenți, conferirea unei autonomii producătorilor care se vor putea orienta spre piața internațională de combustibili, ca și crearea unei piețe a electricității care funcționează în timp real, vor avea ca efect diminuarea prețurilor energiei livrate. Pe de altă parte, profitul pe care producătorii și-l vor stabili, opțiunea probabilă a acestora pentru amortizarea accelerată a investițiilor, ca și eliminarea subvențiilor pentru resursele energetice primare interne vor putea conduce, în prima etapă, la majorări ale prețurilor energiei. Cert este faptul că raportul dintre prețul destinat consumatorilor casnici și prețul pentru consumatorii industriali se va modifica în sensul creșterii celui dintâi și a reducerii celui din urmă. De asemenea, marii consumatori industriali își vor putea alege tarife avantajoase în funcție de specificul activității și vor avea posibilitatea negocierii cu furnizorii a condițiilor (calitate, preț) de asigurare cu electricitate. Din experiența Marii Britanii, al cărei model a fost preluat în mare parte de către factorii de decizie din domeniu, restructurarea industriei de producere a energiei electrice și termice a condus la diminuarea prețurilor electricității pentru majoritatea consumatorilor industriali. În modul cel mai direct, aceasta va afecta competitivitatea produselor industriei metalurgice.

Ajustările structurale din industria de rafinare a țițeiului concretizate în închiderea prin lichidare a unor rafinării cu pierderi mari în prezent și fără șanse de reabilitare, închiderea unor capacități de rafinare care să-și rentabilizeze fluxul de producție din rafinăriile viabile, privatizarea unor unități de servicii -de reparații, comerciale și auxiliare – pe lângă marile rafinării, extinderea rețelelor de conducte magistrale, extinderea privatizării rețelei de distribuție a produselor petroliere, integrarea pe verticală a industriei de rafinare cu cea petrochimică etc, vor influența, în principal, industriile din aval ce preiau produsele petroliere ca materii prime în propriile procese tehnologice (chimie, prelucrarea cauciucului, medicamente ș.a.) în condițiile unei funcționări eficiente a instalațiilor de rafinare și a celor de prelucrare petrochimică integrate sistemului; pe de altă parte aceste ajustări vor conduce la modificări ale prețurilor la combustibili, în competiție necesară cu cei proveniți din rețeaua de distribuție privată sau din import, efecte reflectate practic la nivelul fiecărui produs prin cheltuielile de producție. În urma modificărilor structurale (mai ales pentru realizarea calității conform normelor ecologice internaționale), produsele petroliere vor putea intra în competiție cu cele similare, atât din punctul de vedere al consumurilor energetice, cât și al alinierii la cerințele și noile reglementări ecologice internaționale. Având în vedere faptul că majoritatea rafinăriilor sunt considerate obiective strategice, privatizarea acestora ar trebui făcută cu investitori strategici, români sau străini, a căror experiență în domeniu și bonitate financiară să poată fi dovedite și care să dețină pachetul majoritar de acțiuni de control.

Ajustările structurale din **industria metalurgiei feroase și neferoase** concretizate în închiderea unor capacități de producție nerentabile, externalizarea și privatizarea activităților conexe, orientarea către produse competitive cerute pe piața internă și internațională (subcap. 2.2 și 2.3), integrarea pe verticală a industriei extractive cu metalurgia etc, vor influența sensibil activitatea economică din aval, în special industria construcțiilor de mașini, electrotehnică, transporturile etc. De remarcat este faptul că în urma realizării acestor modificări structurale, produsele obținute vor îndeplini standardele internaționale de calitate, ca și ecologice impuse de UE, fapt care, în anumite situații, va determina creșterea prețurilor produselor finale. Având în vedere efectul de antrenare al modificărilor structurale din metalurgie asupra majorității ramurilor industriei prelucrătoare și a altor sectoare ale economiei naționale (așa cum rezultă și din valoarea coeficienților de corelație prezentați ulterior), reforma economică și privatizarea marilor combinate metalurgice trebuie făcută prin atragerea unor investitori strategici care își pot dovedi viabilitatea. În acest sens, apreciem că ar trebui să se acorde stimulente acelor investitori români care pot achiziționa pachetul majoritar de acțiuni, cu respectarea aceluiași condiții impuse și investitorilor străini. În opinia noastră, ar fi oportună implicarea și în economia reală a marilor bănci, a societăților de investiții etc.

Modificările structurale operate în industria cimentului vor avea implicații directe asupra sectorului construcțiilor, cu care se află în relație nemijlocită. Astfel, modernizarea liniilor tehnologice de fabricație a cimentului (utilizarea tehnologiilor de recuperare a căldurii, introducerea precalcinării) vor determina scăderea

consumului energetic, ceea ce va avea repercusiuni asupra prețurilor acestuia. Trecerea de la utilizarea combustibililor gazoși și lichizi la utilizarea celor solizi și a deșeurilor combustibile pentru producerea clincherului va duce la modificări în structura balanței combustibililor, determinând sporirea randamentului instalațiilor tehnologice. Din această perspectivă, creșterea producției de ciment va antrena satisfacerea în mai mare măsură a necesarului de materiale de construcție, atât pentru satisfacerea cererii interne, care este în creștere, cât și a celei externe.

Implicații majore asupra sectorului construcții îl are și privatizarea fabricilor de ciment, deoarece prin clauzele contractuale negociate de FPS, noii acționari ce dețin pachetul majoritar, prin utilizarea instrumentelor de măsură și supervizare a întregului flux tehnologic, vor trebui să aibă ca obiective diversificarea gamei sortimentale, creșterea calității produselor prin modernizări ale liniilor tehnologice.

Modificările ce se vor produce în structura ramurilor care prelucrează resurse regenerabile sunt destinate să răspundă unor cerințe generale privind atenuarea caracterului restrictiv și valorificarea superioară a resurselor și asigurarea unui caracter competitiv produselor finale. Aceste mutații și implicațiile asupra competitivității produselor industriale în care sunt încorporate, poartă amprenta particularităților imprimate de specificul resursei prelucrate. Astfel:

- În industria de prelucrare primară a lemnului separarea activităților de exploatare-preindustrializare de cele de prelucrare primară, divizarea în subunități mai mici, flexibile, adaptabile la cerințele pieței, vor determina accelerarea privatizării și dezvoltarea mediului concurențial. Modificările care se vor produce în ceea ce privește modul de stabilire a prețului masei lemnoase vor avea implicații majore asupra activității unităților consumatoare, a modului cum aceștia valorifică masa lemnoasă, a eficienței și a competitivității produselor. Schimbările ce vor interveni în structura tehnologică vor conduce la creșterea gradului de prelucrare a produselor, extinderea producției sortimentelor deficitare, satisfacerea necesarului de consum pentru producția de mobilier care are desfacerea asigurată.
- În industria prelucrării primare a pieilor și blănurilor naturale, ajustările structurale reprezentate de privatizarea societăților viabile, orientarea către obținerea de produse competitive se vor reflecta în activitatea ramurii producătoare de încălțăminte, marochinărie și confecții din piele. Procesul de specializare a unui număr limitat de sortimente de piei va determina creșterea posibilităților de aprovizionare ale sectoarelor finale cu produse cu grad ridicat de prelucrare, obținute cu consumuri reduse de materii prime și energie. Creșterea gradului de modernizare și re tehnologizare a capacităților de producție va permite mărirea suprafeței utile a pieilor prelucrate, posibilitatea substituirii pieilor de bovine cu cele de porcine în obținerea de semifabricate, asigurarea independenței exporturilor sectoarelor finale prin diminuarea importurilor pentru producția în lohn, reducerea poluării, creșterea calității produselor și satisfacerea cerințelor modei, asigurând un caracter competitiv produselor finale. Rentabilizarea activităților de prelucrare primară a

pieilor și blănurilor naturale implică promovarea unor măsuri stimulative pentru crescătorii particulari de animale pentru asigurarea necesarului de materii prime specifice din țară precum și prin reducerea exporturilor de piele brută. Astfel, prin politici adecvate, se va orienta utilizarea semifabricatelor spre producția internă de încălțăminte, marochinărie, confecții din piele pentru care conjunctura de piață este favorabilă.

- În industria prelucrării primare a fibrelor și firelor naturale, lichidarea societăților neviabile, redimensionarea, modernizarea, re tehnologizarea celor rămase în funcțiune vor determina creșterea competitivității produselor obținute, cu influență deosebită asupra produselor în care acestea se încorporează.

Modificările structurale din industria de recuperare și reciclare a materialelor re folosibile vor avea influențe directe asupra întregului sector industrial

Astfel, nivelul resurselor de deșeuri precum și al colectărilor va fi direct influențat de volumul și structura producției și, implicit, de consumul intern, de circulația materialelor re folosibile între deținători și metalurgie în general, precum și de dezvoltarea agenților economici privați, specializați în colectarea și valorificarea acestora.

Liberalizarea prețurilor la materialele re folosibile și liberalizarea comercializării acestora pe piețele externe va conduce la: creșterea semnificativă a exporturilor mai ales a metalelor recuperate; scăderea atractivității acestora pentru industrie mai ales către metalurgia indigenă și interzicerea exporturilor care să ducă la decapitalizarea agenților economici; creșterea gradului de colectare a materialelor re folosibile; creșterea preocupărilor de economisire și re folosire a materialelor re folosibile; sporirea fondurilor necesare dezvoltării și modernizării activității de colectare și reciclare a materialelor re folosibile. De menționat este faptul că, prin restructurarea activității de reciclare se va acționa și pentru protejarea mediului înconjurător, mai ales prin adaptarea cadrului legislativ intern la cel comunitar

Pentru a identifica implicațiile directe ale modificărilor structurale din industriile de prelucrare primară asupra industriilor prelucrătoare am optat pentru aplicarea uneia dintre metodele statistice cunoscute și anume, aceea a calculului coeficienților de corelație (dintre ramurile industriale extractive și de prelucrare primară, pe de o parte, și toate ramurile economiei naționale, selectate după anumite criterii, pe de altă parte). De la început facem unele precizări metodologice:

- ramurile economiei naționale cu care se face corelarea au fost selectate pe baza fluxurilor monetare existente în cadranul 2 din tabelul input-output din anul 1995, ultimul an pentru care statistica națională oferă balanța legăturilor dintre ramuri (BLR);
- anul 1995 este luat drept an de bază și pentru utilizarea indicatorului *valoare adăugată în industrie*, indicator folosit la calcularea corelațiilor necesare studiului.

Având în vedere nivelul consumului intermediar, exprimat în BLR sub formă valorică, din ramurile industriei extractive și de prelucrare primară (prezentate și analizate în cap. 2), ca și repartizarea sa către celelalte ramuri ale economiei naționale (inclusiv către propria ramură), trebuie făcută precizarea că, pentru analiză, au fost luat în calcul numai acele consumuri care au prezentat valori semnificative. Este evident faptul că numai aceste valori puteau să ofere un calcul relativ corect din punctul de vedere al corelațiilor statistico-economice, fapt pentru care am apreciat că acest procedeu de analiză este acceptabil pentru demersul întreprins în acest studiu.

Coeficienții de corelație care au rezultat din setul de date inițiale, publicate de Comisia Națională de Statistică și Banca Națională a României (prezentate în Tabelul 3.1.) se referă la anii 1991 și 1995. În urma calculării coeficienților de corelație și al analizelor efectuate s-au putut următoarele aspecte:

- Ramura producătoare de cărbune și cocs (R2) se află în corelație normală (cu un coeficient de corelație $K_c=0,8$) cu metalurgia (R19) și producerea energiei electrice, termice, gaze și apă (R24).
- Obținerea țițeiului și a produselor petroliere (R3) este corelată perfect ($K_c=1,0$) cu ea însăși, pentru consum propriu, și cu ramura transporturi (R28) careia îi furnizează combustibilul sub formă de benzină, motorină, kerosen etc.

Intensitatea corelației extracției și primei prelucrări a țițeiului cu propria activitate demonstrează importanța și totodată necesitatea integrării fluxurilor tehnologice din industria extractivă, de rafinare și petrochimie, optimizarea acestui lanț având efecte benefice pentru economia națională. De asemenea, trebuie remarcată intensitatea corelației cu ramura comerț (R26) determinată de vânzările de produse petroliere prin rețeaua PECO, a distribuitorilor particulari, și prin conductele magistrale de import de țiței ($K_c=0,6$).

- Extracția gazelor naturale (R4) și producerea energiei electrice și termice, apă și gaze (R24) sunt în corelație normală ($K_c=0,9$), output-ul sub formă de resurse energetice primare fiind destinat în întregime centralelor producătoare de energie.
- Extracția și prepararea minereurilor metalifere (R5) este în strânsă corelație ($K_c=0,9$) cu metalurgia și siderurgia (R19) beneficiari de materii prime de bază furnizate de acestea.

Ramura textilă și confecții (R9) este perfect corelată cu ea însăși ($K_c=1,0$), pentru consumul propriu, legătura puternică venind în sprijinul afirmației de integrare a industriei textilelor cu cea a confecțiilor. De asemenea, se înregistrează o intensitate puternică a corelației ($K_c=1,0$) acestei ramuri cu cea a comerțului (R26) careia îi furnizează integral producția în scopul comercializării prin rețeaua magazinelor, dar și cu serviciile colective, sociale și personale (R34) ($K_c=0,9$) careia îi oferă produsele industriale pentru instituțiile de stat de sănătate, ocrotire socială și de caritate.

Tabelul 3.1. Coeficienții de corelație calculați pentru ramurile industriei extractive și prelucrătoare în corelație cu ramurile economiei naționale

Ramura economiei naționale (input) \ Industria extractivă și de prelucrare primară (output)	R3	R4	R9	R10	R11	R14	R18	R19	R20	R23	R24	R25	R26	R28	R31	R33	R34
R2								0,8			0,8						
R3	1,0												0,6	1,0			
R4											0,9						
R5								0,9									
R9			1,0										1,0				0,9
R10				1,0												0,7	0,7
R11					0,9											0,3	0,4
R12																0,7	0,6
R18												0,3			0,6		
R19								0,6	0,9	0,8							
R24		0,8				0,7	0,7				0,6						

Sursa: Prelucrări ENR.PE, I.E.I., septembrie 1997.

- Ramura pielărie și încălțăminte (R10) este perfect corelată cu ea însăși, pentru consumul intermediar (exprimând nevoia de integrare a celor două sectoare în scopul creșterii eficienței economice). Un coeficient mai scăzut de corelație ($K_c=0,7$) se remarcă cu serviciile colective, sociale și personale (R34) dar și lipsa unei valori semnificative pentru corelația cu comerțul (R26).

- Industria lemnului, mobilei și a altor produse industriale (R11) se află în corelație puternică cu ea însăși ($K_c=0,9$) înregistrând valori mai scăzute ale legăturii cu serviciile colective, sociale și personale ($K_c=0,4$) și administrația publică ($K_c=0,3$) cărora le oferă diferitele produse industriale ale ramurii pentru serviciile și de stat. Aceste corelații pot fi considerate normale, deși nu se înregistrează o valoare semnificativă a corelației cu comerțul (R26).

- Industria celulozei și hârtiei (R12) se află în corelație destul de puternică ($K_c=0,7$) cu administrația publică (R33) și cu serviciile colective, sociale și personale (R34) ($K_c=0,6$), în principal pentru hârtia de scris, hârtia de ziar etc. Aceste corelații pot fi considerate normale, deși nu se înregistrează valori semnificative și cu alte ramuri.

- Industria materialelor de construcții (R18) se găsește în corelație relativ bună ($K_c=0,6$) cu serviciile de tranzacții imobiliare (R31) și corelație relativ acceptabilă ($K_c=0,3$) cu ramura construcțiilor (R25). Dacă cu cea din urmă, relația este firească (probabil că ar fi trebuit o valoare mai puternică a corelației), pare destul de curioasă relația cu serviciile de tranzacții imobiliare, care oricum este un sector nou în economia românească.

- Industria metalurgică și siderurgică (R19) se găsește în corelație aproape perfectă ($K_c=0,9$) cu ramura construcțiilor de mașini (R20), în corelație

destul de puternică ($K_c=0,8$) cu industria mijloacelor de transport (R23), dar și în corelație destul de bună ($K_c=0,6$) cu ea însăși. Dacă corelațiile cu ramurile distincte menționate se realizează pentru produsele metalurgice și siderurgice oferite acestora, trebuie să facem remarca specială pe corelație cu propria ramură, corelație care conduce tot la ideea integrării industriei miniere cu cea metalurgică, cu efecte pozitive pentru economia națională. Mai trebuie subliniat, însă, și alt aspect: pe de o parte poate ar fi fost necesară o valoare semnificativă și pentru relația cu comerțul (R26) datorită vânzărilor de produse metalurgice și siderurgice; pe de altă parte, lipsa acestei corelații poate fi un semnal bun în sensul în care nu se mai exportă produse cu grad mic de prelucrabilitate (care sunt material și energointensive), ci produse adânc prelucrate.

- Industria energiei electrice, termice, apă și gaze (R24), se află în corelație destul de puternică ($K_c=0,8$) cu extracția gazelor naturale (R4), în corelație bună ($K_c=0,7$) cu ramura chimie și fibre sintentice (R14) și ramura materiale de construcții (R18), dar și cu ea însăși ($K_c=0,6$), pentru auto-consum. Este interesantă relația biunivocă extracția gazelor – energie electrică, termică, apă și gaze aflate în corelație puternică (R4-R24 cu $K_c=0,9$ și R24-R4 cu $K_c=0,8$), ceea ce atestă strânsele legături între cele două ramuri. Corelațiile cu chimia și materialele de construcții caracterizează, de fapt, pocesele energointensive ale acestor două ramuri, motiv pentru care, cel puțin în actualul stadiu al cercetării, nu înțelegem lipsa unei legături strânse cu metalurgia, de asemenea caracterizată de procese cu consumuri mari energetice. Aceste aspecte pot reprezenta un pas înainte pe calea creșterii eficienței energetice în industrie, fapt întărit și de corelațiile de intensitate mai redusă, numai de $K_c=0,7-0,8$.

Evidențierea acestor corelații este importantă dar nu edificatoare pentru definirea competitivității produselor industriale românești prin prisma ajustărilor structurale din ramurile cercetate în capitolul 2. De aceea, prezentăm unele aprecieri privind legătura dintre evoluția industriei românești văzută prin prisma coeficienților de corelație și competitivitatea produselor industriale în perspectiva integrării în structurile U.E. În acest scop, trebuie făcute două precizări metodologice: prima se referă la caracterul mobil al reformei economice din România, ceea ce nu permite, în momentul de față, realizarea unor analize pertinente; cea de-a doua se referă la faptul că, acest demers va fi reluat, cu intensități diferite în studiul din anul 1998, când sperăm că, în complexul economic românesc, se vor produce mutații de fond iar ramurile industriale vor funcționa pe principiile economiei de piață, astfel că, eventualele modificări nu vor fi de natură să schimbe radical concluziile de la o săptămână la alta.

În studiul din acest an am încercat să relevăm unele aspecte privind competitivitatea produselor industriale prin intermediul calculului indicatorilor dinamici Grubel și Balassa, în funcție de valoare adăugată (Fig.3.1.) și consumul de energie (Fig.3.2.), cu date la nivelul anului 1995. Au fost aleși acești doi indicatori deoarece exprimă corelația cu rata exportului și importului intra- și extra- UE și surprind cel mai bine implicațiile în planul eficienței eco-

nomice și energetice asupra competitivității produselor industriale românești. Rezultatele prezentate ne-au condus la evinđețierea următoarelor aspecte:

=> **în cadranul I**, care reprezintă industriile aflate în îmbunătățire puternică, se găsesc aceleași ramuri după ambele criterii avute în vedere (valoarea adăugată și consumul energetic), cel mai bine plasate aflându-se ramurile încălțăminte, pielărie (XII) și mărfuri-mobilă (XX). În același cadran întâlnim ramura metale comune și articole din acestea (XV) cu o plasare la nivelul maxim al primelor două enunțate anterior după criteriul VA (după cum menționam anterior, aceste ramuri sunt mai competitive la export produsele cu grad mai mare de prelucrare ale industriei construcțiilor de mașini, decât produsele metalurgice sau siderurgice), dar cu o clasare puțin mai slabă, deși tot în cadranul I, la criteriul energetic (fabricarea acestor produse fiind, încă, în România, destul de energointensivă). Celelalte ramuri aflate în cadranul I sunt ramurile articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă și din alte materiale similare (XIII) și produse din lemn, exclusiv mobilier (IX), ramuri ale căror produse se află pe o linie ascendentă din punctul de vedere al competitivității.

=> **în cadranul II**, care reprezintă industriile aflate în îmbunătățire ușoară, nu întâlnim nici o ramură, decât la granița cu cadranul III, și anume materiale plastice, cauciuc și articole din acestea (VII) și textile și articole din acestea (XI) după criteriul VA (acestea fiind două ramuri în revenire după o perioadă de stagnare ce a urmat lui '90), la care se adaugă ramurile piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea (VIII) și mașini, aparate și echipamente electrice; aparate de înregistrat sau reprodus sunetul și imaginile (XVI) după criteriul energetic (ramuri care se reasează față de comerțul exterior după o perioadă mai lungă de stagnare economică, dar care, însă, înregistrează consumuri mari de energie, ceea ce constituie un handicap pentru export, vizibil prin prezența lor la granița dintre îmbunătățirea și declinul slab).

=> **în cadranul III**, care reprezintă industriile aflate în declin slab, întâlnim ramurile piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea (VIII) și mașini, aparate și echipamente electrice (XVI) după criteriul VA (intrate în declin slab după acest criteriu, față de cele energetice în care plasarea este la limită) și alături de ramurile produse chimice (VI) și mijloace și materiale de transport (XVII), iar cu "cel mai puternic declin slab" ramurile produse minerale (V) și hârtie și articole din acestea (X), ambele clasate pe cea mai proastă poziție după amândouă criteriile considerate.

=> **în cadranul IV** care reprezintă industriile aflate în declin, nu întâlnim nici o ramură; trebuie menționat însă că la granița cu cadranul I se găsește ramura produse din lemn, exclusiv mobilier (IX) după criteriul VA, reabilitarea ei reprezentând o clasare mai bună după criteriul energetic (în cadranul I).

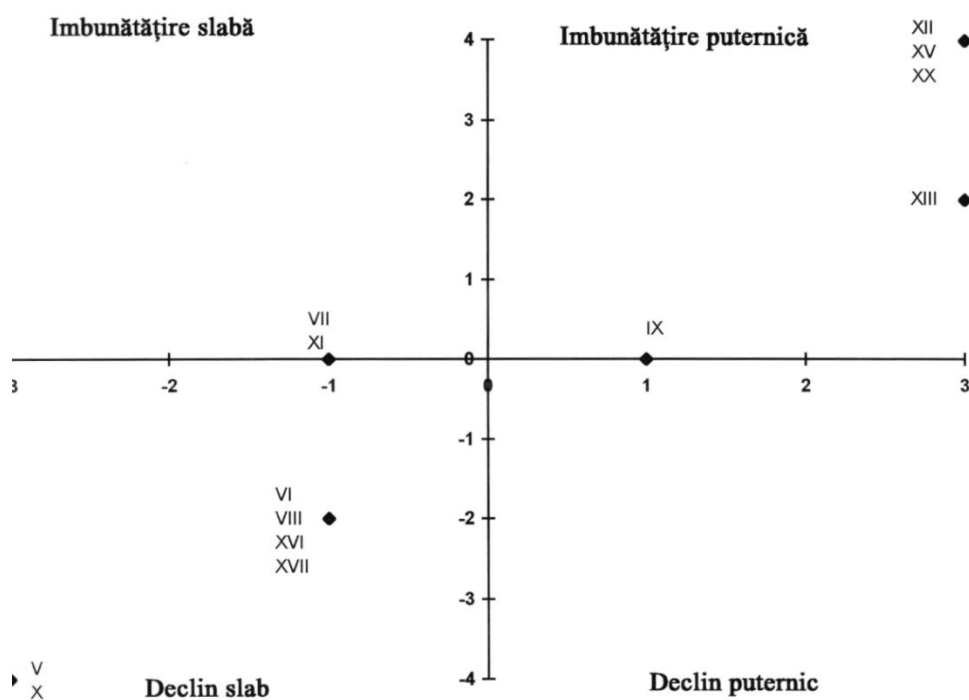
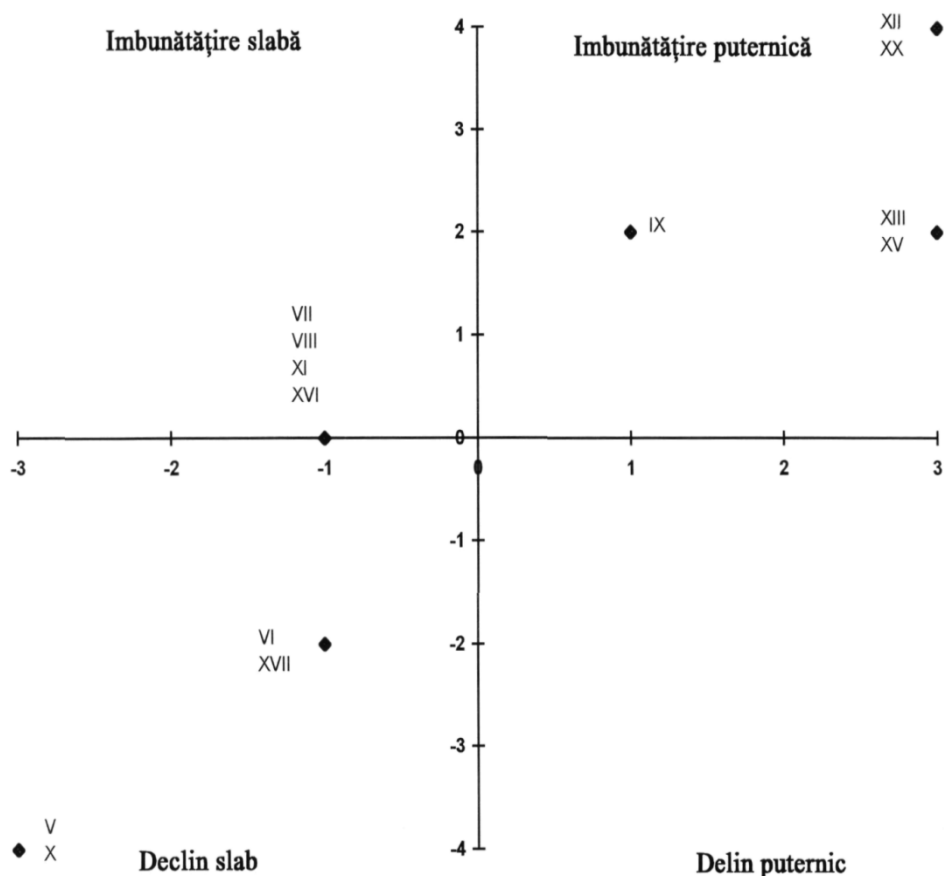
Fig.3.1.Competitivitatea industriilor în funcție de valoarea adăugată

Fig.3.2.Competitivitatea industriilor în funcție de consumul de energie



Legendă:

- V Produse minerale
- VI Produse chimice
- VII Materiale plastice, cauciuc și articole din acestea
- VIII Piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea
- IX Produse din lemn, exclusiv mobilier
- X Hârtie și articole din acestea
- XI Textile și articole din textile
- XII Încălțăminte, pălării, umbrele și articole similare
- XIII Articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă și din alte materiale similare
- XV Metale comune și articole din acestea
- XVI Mașini, aparate și echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reproduc sunetul și imaginile
- XVII Mijloace și materiale de transport
- XX Mărfuri și produse diverse (mobilă ș.a.)

În concluzie, putem aprecia că, există anumite ramuri ale căror produse pot deveni mai competitive pe piața U.E. (ramurile încălțăminte, pielărie, umbrele și articole similare – XII și mărfuri și produse diverse – XX, în primul rând, urmate de ramurile metale comune și articole din acestea – XV, articole din piatră, ipsos, ciment, ceramică, sticlă și din alte materiale similare – XIII și produse din lemn, exclusiv mobilier – IX), unele pentru care există șanse de îmbunătățire a competitivității (ramurile materiale plastice, cauciuc și articole din acestea – VII și textile și articole din acestea – XI, în primul rând urmate de ramura piei crude, piei tăbăcite, blănuri și produse din acestea – VIII și ramura mașini, aparate și echipamente electrice, aparate de înregistrat sau de produs sunetul și imaginile – XVI) și altele care trebuie să-și sporească eforturile în vederea atingerii unor parametrii care să le permită obținerea de avantaje în vederea intrării în competiție în cadrul pieței UE (ramurile produse chimice – VI și mijloace și materiale de transport – XVII, dar mai ales ramura produse minerale – V și hârtie și articole din acestea – X).

Având în vedere și corelațiile statistico-economice relevate anterior și stadiul reformei "economice din România, implicațiile ajustărilor structurale din industria extractivă și de prelucrare primară (prezentate în cap.2) asupra competitivității produselor industriale se prezintă în mod diferențiat, analiza detaliată urmând a fi făcută în anul 1998, care constituie de fapt încheierea programului de cercetare.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 8-9/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE FINANȚE, PREȚURI ȘI PROBLEME VALUTARE
"VICTOR SLĂVESCU"

**GÂNDIREA ECONOMICĂ DIN SECOLELE
XIX – XX DESPRE COMPORTAMENTUL
ECONOMIC
(SINTEZĂ)**

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

*Lucrarea GÂNDIREA ECONOMICĂ DIN SECOLELE XIX-XX
DESPRE COMPORTAMENTUL ECONOMIC
cuprinsă în acest număr al caietului "Studii și Cercetări Economice"
face parte dintr-o mai amplă lucrare concepută de autor – dr. Victor STOICA,
director la Institutul de Finanțe, Prețuri și Probleme Valutare "VICTOR
SLĂVESCU" – Institutul Național de Cercetări Economice -Academia Română,
ca pe un Tratat de Economie Națională.*

*Mulțumindu-i autorului care ne-a pus la dispoziție materialul spre
publicare (și eventuala dezbatere publică înaintea apariției opusului său în
regim editorial), facem precizarea că punctele de vedere îi aparțin și nu
angajează în nici un fel Institutul Național de Cercetări Economice*

CUPRINS

INTRODUCERE	331
1. MOBILUL ACTIVITĂȚII ANTREPRENORIALE ȘL MIJLOCUL PE REALIZARE	332
2. COMPORTAMENTUL RAȚIONAL	355
3. COMPORTAMENTUL DE PRODUCȚIE	356
4. COMPORTAMENTUL DE REPARTIȚIE (DISTRIBUȚIE)	362
5. COMPORTAMENTUL DE SCHIMB	371
5.1. Comportamentul de schimb intern	371
5.2. Comportamentul de schimb extern	373
6. COMPORTAMENTUL DE CONSUM	382
7. COMPORTAMENTUL DE ACUMULARE, ECONOMISIRE ȘI INVESTIȚIE	389
8. COMPORTAMENTUL ÎN DOMENIUL OCUPĂRII	395
9. COMPORTAMENTUL ECONOMIC ȘL ROLUL STATULUI	398
BIBLIOGRAFIE	406

Nu există cale mai bună de a deprinde exercițiul cugetării economice decât de a parcurge istoria doctrinelor economice.

Ion POHOAȚĂ

INTRODUCERE

Acest al doilea modul continuă lucrarea *Comportamentul economic în gândirea economică din secolele XV-XVIII* și încheie lămurirea teoretică, istorică a concepțiilor marilor economiști despre comportamentul economic pregătind, totodată, tema despre *Comportamentul economic în perioada de tranziție din România*.

Delimitarea cronologică este, într-o anumită măsură artificială, ca dovadă, constatarea că secolul al XVIII-lea se încheie cu Școala clasică, cea care va avea un susținător "nestatornic" în secolul următor, pe J.S.Mill.

Parcurgerea concepțiilor despre comportamentul economic, ca, de altfel, despre orice temă economică majoră, este un prilej de a asista la permanente reluări, completări, contestări și renegări din partea unor succesori, față de doctrinele predecesorilor lor. În acest lung șir de afirmări ale propriilor concepții găsim progresul gândirii economice și, de aici, necesitatea de a ne raporta permanent la rezultatele științifice ale marilor economiști, indiferent de perioada în care ei au creat.

Plin de învățăminte, recursul la istoria gândirii economice se dovedește nu numai fermecător, dar și necesar.

Autorul

1. MOBILUL ACTIVITĂȚII ANTREPRENORIALE ȘI MIJLOCUL PE REALIZARE

Reacția la abstractizările **Școlii clasice** și-a găsit întruchiparea în abordările **Școlii istorice**.¹ "Historiștii au adus economiei clasice trei mari învinuiri. Ei o incriminează pentru:

- universalismul ei;
- psihologia ei rudimentară, bazată pe egoism;
- abuzul ce-l face metoda deductivă."² Aici ne interesează poziția Școlii istorice față de "strâmtimea și insuficiența psihologiei"³ Școlii clasice: "A. Smith, Say, Ricardo consideră pe om ca determinat fiind numai de interes. Și-l închipuie absorbit în întregime de urmărirea câștigului.

Or, spun historiștii, interesul e departe de a constitui, chiar în ordinea economică, singurul mobil uman. Așa că peste tot, omul ascultă de motivele cele mai variate: vanitate, dorință de glorie, plăcerea acțiunii, sentimentul datoriei, milă, bunăvoință, dragostea de aproape sau *simpla obișnuință* (subl.ns.). <Să reprezinti pe om, spune Knies, ca imuabil și universal, condus în activitatea sa economică de mobile pur egoiste, aceasta revine la negarea oricărui motiv mai bun sau mai înalt în orice întreprindere, sau în afirmarea că omul posedă o serie de centre de activitate psihică, care funcționează independent unul de altul.>⁴

¹ Reprezentanți: Sismondi; Wilhelm Roscher – *Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswissenschaft nach geschichtlicher Methode*, Göttingen, 1843 și *Principii de economie politică*, 1844; G. Schmoller – *Zur Literaturgeschichte der Staats und Sozialwissenschaften*, Lipsa, 1888 și *Grundriss der Volkswirtschaftslehre*, 1904; Carol Knies – *Die politische Ökonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode*, 1853; Bruno Hildebrand – *Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*, Frankfurt, 1848 și revista întemeiată de el în 1863 – *Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik*; Brentano; Held; K. Bucher – *Die Entstehung der Volkswirtschaft*; Sombart; Cliffe Leslie – *Essays on political and moral Philosophy*, 1879; Arnold Toynbee – *The industrial Revolution*; Cunningham – *Growth of English Industry and Commerce*; Ashley – *Histoires et doctrines économiques du Moyen-Âge*; dl. și d-na Sydney Webb – *Histoire du Trade-Unionisme și Industrial Democracy*; Booth – *Life and Labour of the people*; Levasseur – *Histoire des classes ouvrières en France*, 1867.

² GIDE Charles și RIST Charles – *Istoria Doctrinelor Economice de la fiziocrați până azi, după ediția a cincea*, Editura Cassei Școalelor, București, 1926, pag.544.

³ GIDE Charles și RIST Charles – op. cit., pag.549.

⁴ KNIES – op.cit., pag.232.

Faptul clasicilor de a fi văzut în interesul personal (nu în egoism, cum zice Knies, dând acestui cuvânt un sens pejorativ), originea și explicația fundamentală a fenomenelor economice, nimeni n'o contrazice. Dar istoriștii par că și aici s-au înșelat, dând observației lor o importanță mult prea mare. Preocupați să prindă realitatea în toată complexitatea ei, curioși mai cu seamă de special și caracteristic, mai curând decât de general și universal, *historiștii au uitat că economia politică ca știință, consideră fenomenele economice luate în masă* (subl.ns.). Economisții clasici se sileau să studieze generalul, nu individualul. Or, în lumea economică, dacă neglijăm divergențele pe care le pot provoca în cutare caz special dispozițiile personale ale cutărui sau cutărui agent, mobilul de acțiune cel mai constant nu-i tocmai dorința egoistă de bună stare sau de câștig? Aceasta e părerea lui Wagner, care, asupra acestor chestiuni de metodă, se separă hotărât de Școala istorică. El a studiat cu multă pătrundere diferitele mobile care conduc pe om în viața sa economică și conchide că din toate, mobilul <egoist> e singurul cu adevărat constant și permanent. <Aceasta, spune el, explică și justifică alegerea acestui mobil, ca punct de plecare a metodei deductive în economia politică.>¹

Așa fiind, trebuie să recunoaștem cu Knies, că economiștii clasici n-au negat, cum spune el, ci au prea neglijat modificările pe care efectele interesului personal le suferă adesea, în realitate, sub influența altor mobile. Au făcut-o de mult, încât uneori par că transformă economia politică într-o simplă <istorie naturală a egoismului>, cum spune Hildebrand.

Noi vom face însă și aici observarea de mai sus. În momentul când Knies își formula critica, ea încetase de a mai fi perfect meritată. Într-adevăr, Stuart Mill, în *Logica* sa atrăsese de mai bine de zece ani atenția asupra acestui punct. Un economist englez, spunea el, ca și compatrioții săi în general, nu știe că e foarte posibil că niște oameni ocupați să vândă mărfuri la tețghea au mai multă grijă de comoditatea vieții lor și de vanitate, decât de câștigul bănesc.² Cât îl privește pe dânsul, el declară <că nu e poate în viața unui om o singură acțiune care să nu-și aibă is-yorul în vreo impulsie imediată sau depărtată, alta decât dorința de bogăție.>³ Astfel, mobilul egoist, urmărirea câștigului nu mai e considerat nici de Stuart Mill ca motorul <imuabil și universal> al omului. Mai mult încă...pentru Mill egoismul sau interesul, bine înțeles, cuprinde în definiția sa chiar și *altruismul* (subl.ns.).

Dar și aici, învinuirile istoriștilor, cu toată exagerarea lor, au silit pe economiști, chiar cei cari aparțin altor scoale, să-și precizeze mai bine, în această privință, felul lor de a vedea. Astăzi' Marshall afirmă că economiștii <se ocupă de om, așa cum e; nu omul abstract sau economic, ci un om în car-

¹ WAGNER A. – *Fondements, trad.franc.*, pag.249.

² MILL Stuart – *Logique*, II, pag.502.

³ MILL Stuart – *Logique*, II, pag.408.

ne și oase>.¹ Și mai departe Marshall spune: "dacă printre motivele pe care le urmează omul, economistul studiază urmărirea câștigului individual, asta nu însemnează că vrea să reducă economia politică la o <istorie naturală a ego-ismului>, ci numai pentru că fiind mai ușor de măsurat în monetă, efectele acestui mobil se pretează mai lesne unui studiu științific, decât mobilul carității, de exemplu, sau al vanității, sau sentimentul datoriei"². Cât despre hedoniști, pentru cari economia pură se razimă pe un calcul al plăcerilor și durerilor, au grijă să observe că ipoteza pe care o pun ei e numai o simplificare comodă a realității, indispensabilă pentru a duce cât mai departe posibil analiza fenomenelor. E o abstracțiune necesară și prin aceasta și legitimă, dar totuși o abstracție"³.

Pe această ultimă poziție s-a situat și Menger care afirma: "După cum mecanica pură nu neagă existența spațiilor pline cu aer etc, după cum matematica pură nu neagă existența corpurilor reale, suprafețe sau linii, după cum chimia pură nu neagă influența factorilor chimici asupra fenomenelor reale, cu toate că fiecare din aceste științe nu consideră decât o singură față a lumii reale și face abstracție de toate celelalte, tot așa un economist nu pretinde că oamenii sunt, *de fapt*, determinați numai de egoism, sau că sunt infailibili și a toate știutori, pentru că privește viața socială din punctul de vedere al liberului joc al interesului individual, influențat de alte considerații, de eroare sau ignoranță"⁴. Această observație pare un câștig pentru economia politică și totodată o întărire a poziției Școlii clasice, în urma criticilor aduse de Școala istorică căci, în fapt, "când izolezi o categorie de mobile omenești, pentru ca să le examinezi separat efectele, asta nu înseamnă că negi prezența și acțiunea altor mobile, după cum nu negi existența altor influențe, când studiezi acțiunea gravitației asupra corpurilor. Într-o știință ca economia politică, în care experimentarea nu e cu puțință în practică, abstracțiunea și analiza sunt singurele mijloace de care dispune savantul pentru ca să se descurce în mulțimea de influențe pe care realitatea ni le prezintă încâlcite. Operația ar fi legitimă, cu toate că fără mare folos practic, chiar dacă mobilul astfel izolat ar fi secundar. Cu atât mai mult, când mobilul de care e vorba aci, căutarea câștigului sau satisfacerea nevoilor materiale,, exercită asupra acțiunilor economice acțiunea preponderentă, ce nu i-ar putea fi contestată"⁵.

¹ MARSHALL – *Principles*, cart.I, cap. V.

² MARSHALL – *Principles*, cart.I, cap. V.

³ GIDE Charles și RIST Charles – *op.cit.*, pag.549-551.

⁴ MENGGER Carl – *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der politischen Okonomie insbesondere*, Lipsea, 1883, pag.79.

⁵ GIDE Charles și RIST Charles – *op.cit.*, pag.553.

Criticii liberalismului clasic¹ readuc în dezbatere mobilul activității economice. De pildă, Simonde de Sismondi consideră că: "în timp ce la acesta (la Adam Smith în *Avuția națiunilor*, n.n.) marea problemă a economiei și a omului de stat era socotită creșterea avuției națiunii, la Sismondi ea constă <în a găsi combinația și proporția populației și a avuției care să garanteze cea mai mare fericire (bunăstare) a speciei umane>² ... știința guvernării să aibă ca scop fericirea oamenilor în raport cu avuția creată; economia să fie sub controlul societății, iar statul să intervină pentru asigurarea justiției sociale și a bunăstării; știința economiei să fie normativă, să stabilească <regulile jocului> care să asigure bunăstarea... Economia politică, în calitate de știință a guvernării trebuia, după el, să-și propună ca scop <fericirea oamenilor reuniți în societate> ... Dacă legislatorul reușește să organizeze <o societate în care indivizii pot să atingă cea mai înaltă distincție a spiritului și a sufletului, ca pe bucuriile cele mai delicate, dar în același timp toți membrii societății sunt asigurați cu găsirea protecției, instruirii, dezvoltării morale și fizice, sarcina sa este îndeplinită și, fără îndoială, aceasta este cea mai frumoasă înfăptuire pe care și-o propune omul pe pământ>."³ Pentru Sismondi "munca este considerată creatoarea avuției, iar istoria întregii bogății se înscrie în următorul cadru: munca creează, economia acumulează, iar consumul distruge. Ceea ce nu este creat de muncă, ci oferit gratuit de natură, nu este considerat bogăție, ci o parte a avuției. <Munca și economia, pentru omul social, ca și pentru cel solitar, sunt întotdeauna adevăratele și singurele surse ale bogăției>"⁴.

Și Saint-Simon atacă egoismul lui homo oeconomicus pentru a face loc unei idei noi, aceea de asociaționism. "Legea care guvernează concordarea <industriei> cu societatea și succedarea *stărilor organice* cu cele *critice* este o descoperire a geniului lui Saint-Simon. <Această lege..., apreciază Enfantin, ca principal propovăduitor al parabolei⁵ maestrului, arată că societății îi sunt caracteristice două stări care se succed: una pe care o numim organică, când toate faptele activității oamenilor sunt clasificate, prevăzute și ordonate de teoria generală, când țelul activității sociale este clar determinat, și alta, pe care o numim critică, când încetează caracterul comun al oricărei idei, al oricărei acțiuni, orice coordonare, când societatea apare doar ca sumă gregară de indivizi

¹ *Simonde de Sismondi, Saint-Simon, Charles Fourier, Robert Owen, Theodor Diamant, P.J.Proudhon.*

² *SISMONDI S. DE – Nouveaux principes d'economie politique ou de la richesse dans ses rapports avec la population, 1818.*

³ *NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – Istoria gândirii economice, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 1992, pag.101.*

⁴ *NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op. cit., pag.102.*

⁵ *vezi SAINT-SIMON – Parabole, 1819.*

care se luptă între ei¹. Din anarhie, dezordine și luptă se naște o nouă societate care concordă cu <industria>, în accepțiunea dată de autor. După autor, activitățile generate de progresul revoluției industriale și științifice *intrau în contradicție cu egoismul exacerbat, anarhia și concurența neloială ale capitalismului* (subl.ns.) și de aceea se impunea ca necesară trecerea de la individualism la *asociaționism*, de la concurență anarhică la organizare și planificare².

Robert Owen, în celebrul său "paralelogram", face unele referiri la mobilul activității întreprinzătorului și la mijlocul lui de realizare: "la baza rămănerii în urmă a producției stă proprietatea privată, concurența și lipsa principiilor de organizare, unicul principiu fiind interesul egoist al fiecăruia; societatea trebuie organizată pe baze noi prin trecerea în stăpânire colectivă a forțelor mecanice ale producției, înlocuirea concurenței cu unitatea de interese și prin organizarea lucrărilor, în așa fel încât munca manuală să fie ajutată de cea mecanică."³. Nici Charles Fourier nu lasă neincriminat interesul egoist: "Corporațiile comerciale acționează contrar intereselor societății, apreciază el. <Nu există nici reciprocitate, nici garanții în contractul încheiat între corpul social și corporația comercială. Ultima are grijă numai de interesele proprii, nu de interesele societății. De aici decurge fapul că, multitudinea capitalurilor folosite de ea este rezultatul *furtului* (subl.ns.) de la întreaga economie.>⁴ Cât despre sistemul liberei concurențe el aprecia că este un mod complex de distrugere, dezorganizare și sărăcie a societății"⁵.

Să-l mai cităm pe Proudhon care "a atacat din prima sa lucrare *Ce este proprietatea?* marea proprietate acumulată sub formă de capital, considerându-o ca furt din roadele muncii altora. Teoriile economiștilor despre proprietate, aprecia el, sunt false și contradictorii. <Unii autori susțin că proprietatea este un drept civil, rezultat din activitate și sancționat de lege, alții susțin că ea este un drept natural, și-și are sursa în muncă; și aceste doctrine cu totul opuse, așa cum ne apar, sunt încurajate, aplaudate...Proprietatea este furtul: lată, clopotul de alarmă al anului 1793! lată, agitația (pregătirea de luptă) a revoluționarilor!...Proprietatea este furtul! Ce răsturnare a ideilor omenești! Proprietatea și valoarea au fost dintotdeauna expresii contradictorii...>⁶ ... În planul său de reorganizare a societății se emite ideea deosebirii esențiale între proprietatea mică și mijlocie – provenită din munca proprie și care nu implică exploatare, numită *posesiune* – și proprietatea mare, rezultată din furtul produselor muncii altora și pe care se bazează exploatarea. Economia nouă, de

¹ ENFANTIN B.P.- *Doctrine de Saint-Simon. Exposition premiere annee, 1828-1829, pag.104.*

² NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu -op. cit., pag.105.

³ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.107.

⁴ FOURIER CH.- *Oeuvres choisies, vol.I.*

⁵ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.110.

⁶ PROUDHON P.J.- *Qu'est-ce que la propriete?, J.-F. Brocard, Paris, 1840, pag. 8.*

piață – din care excludea planificarea și dirijarea, susținând concurența loială – și societatea nouă democratică – din care se exclude statul, iar libertatea individuală era împinsă până la anarhie (subl.ns.) -trebuia să transforme marea proprietate în posesiune, nu prin fărâmițarea și împărțirea formei ei materiale, ci prin diviziunea dreptului de proprietate, emițându-se acțiuni care să fie atribuite lucrătorilor. Capitalurile și proprietățile funciare mari urmau să se transforme astfel din rezultate și mijloace ale exploatarei muncii altora, în posesiuni, adică în mijloacele de muncă ale lucrătorilor^{1, 2}.

Precursorii *socialismului de stă*³ readuc în dezbatere mijlocul de realizare a mobilului activității antreprenoriale. În această privință, mai ales Rodbertus completează și corectează ideile clasicilor. "Toată teoria lui Rodbertus se razimă pe această idee, că societatea este un organism creat prin diviziunea muncii. Acest mare fapt, a cărui importanță a fost întrezărită de Adam Smith, leagă pe toți oamenii printr-o legătură de nedesfăcut, îi sustrage izolării și transformă un agregat de indivizi într-o adevărată comunitate, – comunitate a cărei extindere nu se oprește la hotarele naționale, dar n-are alte limite decât însăși diviziunea muncii, care tinde să cuprindă universul. Din ziua în care fiecare individ e astfel înglobat în societatea economică, buna stare încetează de a depinde numai de el și de mediu natural. Depinde de toți ceilalți producători. E supusă atunci la buna îndeplinire a anumitor *funcțiuni* (subl.ns.), de un caracter esențial social, a căror enumerare Rodbertus o împrumută în parte doctrinei lui Saint-Simon și care sunt următoarele: 1) adaptarea producției nevoilor; 2) menținerea producției la nivelul resurselor existente; 3) în sfârșit, dreapta împărțire a produsului comun între producători.

Or, cum trebuie să se îndeplinească aceste funcțiuni? Spontan sau după o voință prestabilită? Aceasta este, în ochii lui, marea problemă. Pentru economiștii din școala lui Smith, organismele sociale sunt ca organismele vii. *Liberul joc al legilor naturale ar avea același efect binefăcător ca și libera circulație a sângelui în corpul omenesc. Libertatea ar asigura îndeplinirea regulată a funcțiunilor sociale* (subl.ns.). Greșeală!, zice Rodbertus. <Statele n-au acest noroc sau acest nenoroc, ca funcțiile lor vitale să se îndeplinească de la sine, în virtutea unei necesități naturale. Sunt organisme istorice, care se organizează singure și trebuie să-și făurească singure legile și organele; prin urmare, nici funcțiile acestor organe nu se îndeplinesc de la sine, ci *Statele trebuie să le reguleze liber, să le întrețină și să le dezvolte* (subl.ns.)>⁴. De

¹ PROUDHON P.J. - *Idee generale de la Revolution au XIX-eme siecle*, 1851.

² NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op. cit., pag.115.

³ Louis Blanc; Vidai – *Repartition des richesses*, Paris, 1846 și *Trăite d'Economie Sociale*, 1851; Cari Rodbertus-lagetsow-*Revendications des classes laborieuses*, 1837, *Zur Erkenntniss unserer staatswirtschaftlichen Zustände*, 1842, *Schriften*, 1850-1851 și *Das Kapital*, 1852; Lassalle -*Theorie Systematique des droits acquis* (trad.franc), Paris, 1904.

⁴ *Physiokratie u. Antropokratie*, în *Briefe u. Sozialpolitische Aufsätze*, pag.519.

aceea, începând dela 1837, Rodbertus propune *să se înlocuiască libertatea naturală printr-un <sistem de conducere de Stat (subl.ns.)>*¹ Și întreaga lui operă nu-i decât o încercare de a demonstra necesitatea acestui sistem².

În preocuparea pentru relevarea adevăratului izvor al bogăției Rodbertus se înscrie pe linia trasată de clasici. "Numai munca manuală cere cheltuială de energie și timp, adică sacrificiul, părăsirea a ceva ce nu se mai poate regăsi, după ce s-a cheltuit odată. Cu atât mai mult Rodbertus nu admite că acumularea bunurilor a cerut prevedere sau economie, această sfortare tot odată intelectuală și morală (puțin importă numele ce i se dă), în virtutea căreia o satisfacție imediată e sacrificată pentru a mări suma bunurilor viitoare". Astfel Rodbertus reia pe propria-i socoteală, precizând și dezvoltând această frază, cu care A.Smith începe lucrarea sa *Cercetări asupra bogăției națiunilor*. <Munca anuală a fiecărui popor e fondul original, care-i procură obiectele indispensabile și plăcute vieții, pe care le consumă în fiecare an.>

Să observăm de la început diferența de atitudini între Rodbertus și Marx. Cel de-al doilea, pătruns cu totul de economia politică și socialismul englez, pleacă de la teoria *schimbului* și face din muncă izvorul oricărei *valori*. Rodbertus, inspirat de Saint-Simoniști, pleacă de la *producție* și face din muncă izvorul unic al oricărui *produs*, propoziție mai simplă și mai adevărată decât precedentă, cu toate că tot necompletă încă. Rodbertus nu numai nu spune că munca singură creiază valoarea, dar o și neagă anume în diferite ocazii³, arătând și motivele părerii sale⁴.

În ceea ce-l privește pe Lassalle, acesta neagă importanța proprietății private. "Pentru el, toată evoluția istorică constă într-o limitare crescândă a dreptului de proprietate⁵, limitare care *trebuie să ajungă într-o sută sau două de ani la dispariția ei completă*"⁶ (subl.ns.)⁷.

Reprezentanții *socialismului de stat*⁸ aduc în discuție *mobilul interesului colectiv* în favoarea căruia doar statul e capabil să acționeze. Este vorba nu

¹ *Schriften*, vol.III, pag.216.

² *GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.582-584.*

³ A spune că bunurile n'au costat decât muncă nu înseamnă, spune Rodbertus, "că valoarea produsului e totdeauna egală cu costul muncii sale; cu alte cuvinte, că munca poate servi chiar de astăzi ca măsură a valorii.

⁴ *GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag 589-590.*

⁵ *Theorie systematique des droits acquis (trad.franc)*, Paris, 1904, vol.II, pag. 274, notă.

⁶ *Lettres de Lassalle à Rodbertus*, Berlin, 1878, pag.46.

⁷ *GIDE Charles și RIST Charles – op. cit., pag.602.*

⁸ Liebknecht; Bebel; Wagner – *Grundlegung*, 1876, articolul *Staat din Handvorterbuch der Staatswissenschaften*, articolele *Finanzwissenschaft und Staatssozialismus* publicate în *Zeitschrift fur die gesammte Staatswissenschaft*, 1887 și discursurile *Sozialismus, Sozialdemokratie, Katheder u. Staatssozialismus*/29 Martie 1895 și *das neue Sozialdemokratische Programm*/21 Aprilie 1892;

despre o *confruntare*, ci despre o *armonizare* între interesele particulare și cele colective a cărei vocație revine statului. "Pentru socialiștii de stat însă, există între indivizii și clasele sociale ale unei aceeași națiuni o solidaritate morală mult mai profundă decât solidaritatea economică: e solidaritatea rezultată din comunitatea de limbă, de moravuri și de instituții politice. Statul e organul acestei solidarități morale și în această calitate n-are dreptul să rămână indiferent la mizeria materială a unei părți din națiune. El are deci de îndeplinit mai mult decât o simplă datorie de protecție contra violenței externe și interne, are o adevărată funcție <de civilizație și de bună stare>¹ ... Dar, această funcție care se atribuie Statului, e el în stare s-o îndeplinească – s-ar putea întreba unii? Ce folos că i-o recunoaștem, dacă el nu-i în măsură să o îndeplinească cu folos? Or, incapacitatea Statului ca agent economic nu-i demonstrată de multă vreme? – Împotriva acestei idei mai cu seamă, s-au silit să lupte Wagner și prietenii lui. În ceea ce are mai original, doctrina lor constituie o încercare de reabilitare a Statului. Optimiștilor din școala lui Bastiat, guvernul le apărea ca incapabil prin excelență. Pentru socialiștii de stat, guvernul e dimpotrivă, un agent economic ca oricare altul... Cele mai multe din argumentele lor consistă în încercarea de a creea în favoarea lui o presumpție contrară aceleia pe care încetul cu încetul individualismul o infiltrasă în spirite...

De aceea se insistă mai întâi asupra infirmităților particulare. Se reamintește încă odată, după Sismondi și socialiști, *inconvenientele sociale ale liberei concurențe, confundată de altfel aproape totdeauna cu libertatea economică* (subl.ns.). Se insistă, după ei, asupra neegalității sociale (observată de Adam Smith) dintre capitaliști și lucrători în discuția contractului de muncă și asupra opoziției universale între cei <slabi> și cei <tari>. Se semnalează, în fine, neputința indivizilor de a satisface anumite mari interese colective.

În Franța Dupont-White, pe la 1856, arătase cu și mai multă asprime <toate căile civilizației pline de un veșnic obstacol: individul cu infirmitatea și răutatea lui>.² El mai arătase că în societățile, noastre tot mai complexe, interesele colective iau <o întindere și o creștere tot mai mare^ așa încât devin tot mai puțin abordabile în sens individual>. Într-o formulă care rezumă minunat cazurile în care trebuie intervenit, el spune: <în orice societate sunt lucruri vitale pe care individul nu le va putea face niciodată, fie că-i depășesc forțele, fie că-l răsplătesc rău, fie că ele cer concursul tuturor, care nu poate fi obținut decât prin bună înțelegere. Statul este antreprenorul, actorul născut al acestor lucruri>³.

Albert Schaeffle – *Bau und Leben des sozialen Körpers (1875-1878) și Die Quintessenz des Socialismus (1875)*; Dupont-White-L'individu et l'Etat.

¹ WAGNER – *Grundlegung*, pag.885.

² DUPONT-WHITE – *L'individu et l'Etat*, ed. 4-a, pag. 9.

³ WAGNER – *Grundlegung*, edit. 3-a, pag.892 și urm.

Tot în favoarea statului, Wagner invoacă istoria întregă, ne descrie funcțiile sale esențiale, variabile după epoci, așa încât nu i s-ar putea prescrie limite definitive. *Acțiunea interesului individual, acțiunea carității particulare și acțiunea autoritară a Statului și-au împărțit totdeauna câmpul economiei* (subl.ns.). Cea dintâi nu numai că n'a parvenit niciodată să satisfacă totul, dar cedează din ce în ce mai mult în fața celei de-a treia, la marile națiuni moderne¹.

Problema de fond a socialiștilor de stat este de a despărți domeniile economice ale statului de cele ale indivizilor în condițiile recunoașterii perenității mobilului individual: "Până unde, în ce limite, în virtutea căror reguli trebuie să intervină Statul? În orice chip trebuie să procedăm la o împărțire de atribuții, căci, declară Wagner, afară de cazul când ne-am putea închipui o schimbare radicală a psihologiei umane, e imposibil să înlocuim *complect* în economie, mobilul interesului particular cu cel al interesului public, cum ar dori colectivității². Dar mijlocirea de către stat a atingerii mobilului antreprenorial este privită cu destule rezerve: "Cuvântul de <socializare> întrebuițat în Germania, a doua zi după proclamarea republicei, în locul celui de etatizare, corespunde tot unui sentiment de neîncredere față de Statul birocratic, *considerat ca inferior în comparație cu spiritul de inițiativă și îndrăzneală al marilor întreprinderi* (subl.ns.)."³

Revenind la Karl Marx, la care ne-am referit mai sus în treacăt, acest continuator al socialiștilor, putem evidenția identitatea concepției sale asupra izvorului bogăției cu cea a lui Ricardo: "Marx începe prin a stabili că munca nu e – numai măsura sau cauza – ci *substanța* însăși a valorii.

Am văzut că aceasta era și ideea, dar încă puțin cam îndoielnică a lui Ricardo.

Cu Marx ea se afirmă categoric. Firește, el nu contestă că utilitatea e condiția necesară oricărei valori, și chiar singura de care trebuie ținut seama, când e vorba de valoarea schimbului, căci orice schimb implică ceva comun, identic, între mărfurile schimbate. Atunci, de unde vine această *identitate*?

Nu-i desigur, o *utilitate*, căci *această utilitate e diferită în fiecare marfă și tocmai această diferență constituie rațiunea de a fi a schimbului*. Acest *guid* comun, omogen, la mărfuri care sunt totuși eterogene, e *cantitatea de muncă pe care toate o conțin, mai mult sau mai puțin*. <Privite ca valori, toate mărfurile sunt muncă omenească cristalizată.> Și ele prețuiesc, mai mult sau mai puțin, după cum conțin mai multă sau mai puțină muncă socială, măsurată după numărul de ore întrebuițate⁴, "Iată <misterul producției capitaliste desvăluit>! Într-adevăr, observați că *valoarea creată prin muncă* e cea pe care o înca-

¹ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.610-612.

² GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.623.

³ GIDE Charles și RIST Charles -op.cit., pag.614.

⁴ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.629-630.

sează *capitalistul* prin vinderea produselor, pe când *valoarea consumată prin muncă* e aceea pe care o *încasează lucrătorul* sub formă de salariu: rezultă, în mod necesar că toată diferența între aceste două valori rămâne în mâna capitalistului...Acestui excedent îi spune Marx, cu un termen devenit faimos, plusvalută (Mehrerth)¹. Și tocmai împotriva acestui excedent se ridică Marx: în rezumat care este – nu scopul sau idealul, căci refuză de a-și pune unul – dar cel puțin ținta programului marxist. În genere, se spune: *desființarea proprietății particulare*, și suntem cu atât mai îndreptățiți s-o spunem, cu cât însuși *Manifestul comunist* o declară în termeni proprii; <în acest sens, comuniștii au dreptul, într-adevăr, să-și rezume teoriile în această formulă; desființarea proprietății particulare...să se ia capitaliștilor proprietatea instrumentelor de producție și să se dea lucrătorilor – nu individual (căci este cu neputință în condițiile noi de producție), ci colectiv. Ca să întrebuițăm formula înscrisă peste tot în fruntea programului partidului: să realizăm *socializarea instrumentelor de producție*, pământ, sol, subsol, fabrici, capitaluri...Și astfel vor dispărea, în același timp și supra-munca și plus-valuta ce rezultă din ea"². Dar "în ce privește teoria fundamentală, cea a valorii-muncă, este astăzi părăsită de cei mai mulți marxiști, cari se raliază din ce în ce mai mult teoriei <utilității finale> sau aceleia a <echilibrului economic>"³.

Alți exegeți ai lui Marx găsesc mobilul activității economice din opera acestuia în *lupta dintre clase*. Marx se ridică "împotriva aistorismului clasicilor economiei politice care asimilau legile economice legilor naturii (ordinii naturale sau mâinii invizibile) și, în virtutea acestui fapt, considerau societatea capitalistă ca pe una dată pentru totdeauna. Or, pentru Marx, fiecare mod de producție este un tot supus transformărilor și evoluției, este un șantier în mișcare, o verigă în lanțul istoriei. Motorul acestei evoluții nu mai este însă interesul personal și principiul hedonistic; nu, Marx îl caută și îl găsește în altă parte. El construiește în acest sens o nouă teorie a claselor sociale și a luptei dintre clase."⁴ "În *Manifestul Partidului Comunist* el, împreună cu Engels, scriu negru pe alb: <Istoria societății omenești este istoria luptei de clasă>"⁵. "De fapt, prin teoria plusvalorii, Marx aceasta și-a propus să demonstreze: că nu armonia intereselor reprezintă dominantă climatului social în capitalism, ci lupta de clasă dintre proletariat și burghezie; că, dacă plusvaloarea este izvorul tuturor bogățiilor create de muncitori, *naționalizarea mijloacelor de producție este un act de dreptate socială* (subl.ns.), natural și obiectiv, prin care poporul

¹ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.632.

² GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.646-647.

³ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.659.

⁴ POHOAȚĂ Ion – *Doctrine economice universale. Predecesori și fondatori*, Fundația Academică «Gh.Zane», Iași, 1993, pag.167.

⁵ POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag.168.

intră în posesia a ceea ce a creat."¹. Rezultă și concluzia: "Impresia pe care o lasă rândurile scrise de Marx este că producția desfășurată în condițiile proprietății private este guvernată de anarhie și concurență; că realizarea producției se obține cu prețul unei mari cantități de muncă socială irosită; că numai *proprietatea colectivă* (subl.ns.), care permite planificarea a priori a producției pe baza studierii nevoilor sociale, evită manifestarea antagonică a contradicțiilor amintite, a crizelor deci, și recunoaștem, din start, a caracterului socialmente util al muncii particulare..."².

Doctrinile inspirate de creștinism – îndeosebi de catolicism -nu au avut succesori până în zilele noastre. Totuși afirmarea lor a constituit un izvor de originalitate care trebuie recunoscut: "numai la mijlocul secolului al XIX-lea s-au văzut apărând doctrine și școli calificându-se de <social-creștine>, cu un program definit, care constă din a căuta în învățămintele religiei soluția problemelor economice și planul de reconstituire ai societății..."³. Ca un caracter negativ, toate aceste doctrine resping *liberalismul* școlii clasice. Asta nu înseamnă că toate ar fi dispuse să facă apel la brațul Statului, pentru că vom vedea că unele dintre ele sunt antietatiste; *asta nu înseamnă că neagă existența ordinii naturale, pentru că tocmai aceasta visează dănele, ca manifestare a voinței lui Dumnezeu și sub numele de Providență* (subl.ns.). Dar omul, liber creat, s-a revoltat contra acestei ordini – asta-i ceiace se cheamă căderea și păcatul – și acum nu mai poate reveni la sine. E deci absurd să presupunem că-i de ajuns să lăsăm ca omul să fie natural, *adică să-l lăsăm în interesul personal, pentru ca acesta să aducă omul pe calea binelui și să-l facă să regăsească calea Paradisului pierdut, nu numai în ordinea economică, ci și în cea religioasă* (subl.ns.). Dimpotrivă, școalele creștine declară că omul, ceiace Evanghelia numește primul om, Adam, trebuie să moară în **noi**, pentru a face loc omului nou; și că va trebui să se facă apel la toate forțele divine, morale și sociale, *pentru a-l face să urce panta pe care egoismul îl face să lunece* (subl.ns.).⁴

Individul nu mai ocupă locul privilegiat pe care i-l acordaseră doctrinele anterioare; doctrinele creștine "pun acțiunea coercitivă a legii pe planul al doilea, punând pe primul plan *asociația*, fie familiară, fie corporativă, fie cooperativă."⁵ Și chiar munca dobândește o calitate deosebită: "Se poate spune că cer toate (școlile creștine, n.n.), cum spuneau economiștii Evului Mediu, prețul și salariul just, ceiace înseamnă că refuză să admită că *munca omului ar fi*

¹ POHOAȚĂ Ion -op.cit., pag.187.

² POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag.174-175.

³ Catolicismul închide în consecințele sale practice cel mai admirabil sistem de economie socială care a fost vreodată dat pământului", afirma DE COUX în *Essai d'Economie Politique*, 1832.

⁴ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.671-673.

⁵ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.674.

numai o marfă lăsată jocului legii ofertei și cererii. Ele văd în munca umană un lucru sfânt (subl.ns.); or, nici dreptul roman nu admitea ca *res sacrae* să poată fi puse în comerț."¹

Substituirea familiei individului este cum nu se poate mai elocventă la Le Play. "Școala lui Le Play² este, printre școlile socialo-creștine, cea mai apropiată de școala liberală clasică... În adevăr, profesează aceeași antipatie pentru socialism și aceeași neîncredere față de intervenția Statului".

Dar, dealtă parte, se desparte absolut de școala liberală, mai ales sub forma optimistă franceză, printr-o denegare categorică a *principiului că binele individului se va realiza dela om* (subl.ns.). Nu! omul nu cunoaște binele. <Greșala> este faptul cel mai numeros și cel mai izbitor al științei sociale. Fiecare nou născut care vine pe lume, aduce cu dânsul înclinarea spre rău și, spune elocvent Le Play, <fiecare generație care se ridică, echivalează cu o invazie de mici barbari. De îndată ce părinții întârzie să-i înfrâneze prin educație, decadența devine iminentă.>³ ... Trebuie ca orice societate, dacă vrea să trăiască, în loc de a se lăsa guvernată de așa-zisele legi naturale care sunt *numai instincte ce trebuiesc înfrânate* (subl.ns.) – să se reformeze...

O autoritate e deci indispensabilă. Care va fi asta? Înainte de toate, aceea a tatălui de familie; e mai eficace decât oricare alta, din două motive: – 1. pentru că își are originea în natură și nu într-un contract sau decret; 2. pentru că lucrează prin dragoste și nu prin constrângere. Astfel, familia, grupată sub autoritatea șefului, care constituie întreaga societate sub regimul patriarhal, trebuie să mai constituie încă armătura societății, chiar când aceasta a devenit tot așa de complexă ca și societățile noastre moderne."⁴

Trecerea de la *individ și familie* la *asociația economică* a fost făcută de *catolicismul social*. "Hotărât, organizarea cooperativă fu pusă în capul programului catolico-social. Nu <familia>, din care Le Play făcea piatra de reazem a edificiului social, fu respinsă, dar se socoti că dacă familia trebuia să rămână centrul reformei morale, trebuia, când era vorba de o reformă economică, să se ia ca bază o asociație cu caracter pur economic...La începutul mișcării se căuta să se organizeze *sindicatul mixt*, întrunind pe patroni și lucrători și care părea să ofere cele mai bune garanții păcii sociale. Dar rezultatele au fost amăgitoare. A trebuit să se renunțe și să se mulțumească cu organizarea corporativă și separată a patronilor și lucrătorilor, dar colaborând pentru reglementarea muncii și pentru soluția conflictelor. Aceste sindicate, nu mixte, ci paralele, ar deveni, încetul cu încetul, organele de legislație muncitorească, pentru care Statul s-ar lăsa în mâinile lor, mai experimentate decât ale sale. Tot ceea

¹ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.674-675.

² LE PLAY Frederic – *Les Ouvriers europeens, 1855; La Reforme Sociale, 1864; de la 1881 publică revista Reforma Socială.*

³ Programul Uniunilor Păcii Sociale, cap. I.

⁴ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.676-677.

ce atinge interesele profesiei, durata muncii, re-pauzul duminical, ucenicia, igiena atelierelor, munca femeilor și a copiilor și chiar procentul minim al Statului, în loc de a fi reglementat prin legi inflexibile, brutale și prin asta, aproape totdeauna neaplicate, ar fi, de aici înainte, întocmit de sindicate...Formula adaptată azi e <asociația liberă în profesia organizată>".¹

La rândul său, *protestantismul social* revine la valorile individualismului deși "adoptă principiile esențiale ale Socialismului Internațional (socializarea mijloacelor de producție, lupta de clasă, internaționalism)...în sensul că încercând să suprimă individualismul considerat fie ca egoism, fie ca *forță centripetă*, vrea să-l mențină și să-l fortifice, fie ca *principiul de activitate dezinteresată*, fie ca *forță expansivă și centrifugă* (subl.ns.). la de bună voie drept deviză acest cuvânt al lui Vinet, gravat pe soclul statuiei sale dela Laussane: <Vreau omul stăpân pe sine, astfel ca să fie cât mai bine servitorul tuturor>".² Dintre cei mai proeminenți *creștini mistici* Gide și Rist se opresc la englezul John Ruskin și la Tolstoi. "Și unul și altul dezaprobă principiul hedonistic al interesului personal, considerat ca principiu director al activității economice; denunță banul ca fiind instrumentul prin care omul a putut să aservească pe semenul său și să reînvieze un fel de sclavie; predică întoarcerea la munca manuală ca putere de liberare și regenerare".³ Dar mai înaintea acestora doi, Thomas Carlyle "a combătut cel mai viguros școala clasică liberală. El a stigmatizat Economia Politică, așa cel puțin cum era învățată în timpul său, cu numele de *dismal science* (știință nefastă). El a ironizat abstracția *homo oeconomicus* și a dat această definiție rolului Statului; anarhia cu jandarmul (*anarchy, plus constable*). El a denunțat falimentul lui <laissez-faire>".⁴

Și Fr.List, acest întemeietor al protecționismului, "a respins concepția ordinii naturale, pe care se bazuia liberalismul clasic și a adoptat *concepția ordinii pozitiviste, făcând din stat și intervenția sa în economie factori importanți ai dezvoltării economice* (subl.ns.). <Statul, scria el, este constituit din oameni care s-au născut liberi, dar pe care, nu este de îndeajuns să-i lași să acționeze anarhic, ci trebuie să-i și sprijini pentru ca în activitatea lor să nu fie tulburați. Puterea statului rezidă în suma puterii indivizilor; legătura dintre acești indivizi izolați, creată prin lege și care constituie forța totală pentru a realiza bunăstarea generală, se numește stat>".⁵

În sistemul său nu *homo oeconomicus* este elementul de bază al vieții economice, ci statul cu structurile și politica sa, națiunea cu nevoile ei de consolidare economică și politică (subl.ns.). <Trăsătura caracteristică a sistemului conceput de mine, preciza List, este *naționalitatea, ca verigă între individ și*

¹ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.688 și urm.

² GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.704-705.

³ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.707.

⁴ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.707-708.

⁵ LIST FR. - *Das nationale System der politischen Okonomie*, 1841.

omenire (subl.ns.)>. Aceasta întrucât <un individ este preocupat numai de necesitățile sale personale și ale gospodăriei sale... O națiune, însă, se ocupă de necesitățile sociale ale majorității membrilor săi și nu numai de prezent, ci și de soarta generațiilor viitoare. Un individ poate, prin faptul că urmărește propriul său interes, să prejudicieze interesul obștesc; o națiune, atunci când promovează bunăstarea generală, poate să frâneze interesele unora dintre membri săi...O națiune poate să sufere din cauza faptului că nu dispune de o industrie, deși unii membri ai săi pot prospera din vânzarea produselor industriale străine>. *De la individ la națiune, iată schimbarea importantă produsă în unghiul de privire al problemelor științei și practicii economice* (subl.ns.)¹. "List vedea lipsa principală a economiei cosmopolite (economia politică liberalistă clasică, n.n.) în faptul că, susținătorii ei, *promovând ideea mersului de la sine al vieții economice* (subl.ns.), nu erau preocupați de o politică economică activă și ordonată, care să influențeze în bine dezvoltarea potențialului economic al națiunii"². În sfârșit, să mai amintim că List considera că "forța de a crea bogății este...infiniț mai importantă decât bogăția însăși".

Neoclasicii³ realizează o înnoire și, totodată, o ruptură față de tradițiile Școlii clasice. "Neoclasicismul reprezintă o prelungire reînnoită a școlii clasice, în măsura în care, valorile fundamentale pe care se sprijină și pe care le cultivă rămân aceleași: ordinea naturală, proprietatea privată, libertatea de întreprindere, ascendența interesului individual față de cel colectiv, concurența, principiul hedonistic etc.;...abstracția, ca metodă și mediu de cercetare, viziunea egoistă și frustă a interesului personal, ca unic scop al economiei, individul rupt de conflictualitatea social-istorică, de spațiu și de timp;...calea capitalistă a dezvoltării și devenirii omenirii...Ruptura privește, *întâi* de toate, *baza de sprijin*: teoria valorii. <Copilul preferat> al clasicilor, teoria valorii-muncă, este abandonat. O nouă abordare a valorii, ale cărei dimensiuni se stabilesc pe piață, prin aprecierea subiectivă a indivizilor, și nu în producție, în mod obiectiv, prin consumul de muncă, deschide perspectiva unui gen, total nou, de analiză. Divorțul între clasici și neoclasicism se produce, în principal, aici...În *al doilea* rând, ruptura de clasici se produce prin obiectul analizei. În atenția clasicilor a stat construcția unui model al dinamicii economice. <Trinitatea productivă>, acumu-

¹ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.89.

² NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.90.

³ *Precursori*: A.M.J.Turgot; J.B.Say; Arsene-Jules Dupuis; Augustin Cournot; Heinrich von Thunen; Auguste Walras; Hermann Heinrich Gossen. Neoclasicismul s-a afirmat în trei versiuni: *utilitaristă*, fondator S.Jevons care inaugurează Școala engleză, cu continuatorii Alfred Marshall și Arthur Cecil Pigou; *matematică*, fondator Leon Walras care inaugurează Școala de la Lausanne cu continuatorii Vilfredo Pareto și Francis Edgeworth; *psihologică*, fondatori Carl Menger, Friedrich von Wieser și Eugen von Bohm-Bawerk care inaugurează Școala austriacă, cu continuatorii Philip-Henry Wicksteed, Ludwig von Mises, Joseph Alois Schumpeter și Friedrich von Hayek.

larea capitalului și creșterea economică le-a atras atenția și i-a preocupat în mod insistent. Bunăstarea era legată, funcțional, de volumul producției. Creșterea bogăției materiale rămânea, așadar, obiectul analizei și scopul acțiunii practice. Pentru neoclasici, oferta de factori de producție este exogenă. Populația, dimensional și structural privită, pământul și celelalte resurse, capitalul etc, sunt considerate a fi date. *„Mediul este unul abstract, al concurenței pure și perfecte; cantonat, predilect, la nivel microeconomic... În acest mediu, abstract și static, instantaneu al vieții economice, neoclasicii operează cu o metodă nouă, o inovație. Este vorba de principiul marjei, al ultimei unități, propus pentru prima dată de austriacul Fr. von Wieser, în studiul utilității. Comportamentul și influența ultimei unități dintr-un stoc de bunuri omogene asupra nevoilor este diferit față de cel al unității precedente; se adresează unei nevoi mai puțin acute. Principiul și modul de judecată sunt extinse la toate dimensiunile economiei. Ce se întâmplă cu costul dacă se mărește producția cu o unitate? Ce influență are asupra producției creșterea cu o unitate a numărului de muncitori, a salariului, a dobânzii etc? Cât trebuie adăugat la un factor pentru a compensa scăderea producției, determinată de diminuarea cu o unitate a altui factor, ș.a.m.d.? Iată genul de întrebări cărora neoclasicii au încercat să le găsească răspuns”¹.*

„Deci, esența paradigmei liberalismului neoclastic ar putea fi rezumată în șase elemente: individualism, raritate, psihologie, calcul marginal, hedonism și liber schimb.”²

Bernard Guerrien propune o critică logică și o critică empirică a ipotezelor modelelor neoclasiche: „Suntem adesea ispitiți să reproșăm teoriei neoclasiche lipsa ei de realism. Legitimitatea unei astfel de critici de ordin empiric trebuie delimitată și este important să nu fie confundată cu criticile de ordin logic...demersul neoclastic se sprijină pe un model teoretic al cărui scop este de a demonstra că economia de piață poate conduce la situații armonioase sau <optime>. Din punct de vedere istoric, ca urmare a criticilor de ordin logic, neoclasicii au fost obligați să-și precizeze mai bine ipotezele, să renunțe la unele și să reformuleze pe altele, pentru a oferi demonstrației lor o arie de cuprindere mai largă. Dar făcând aceasta au adoptat o problematică de axiomatizare în care întrebarea centrală devine: de la ce ipoteze trebuie să plecăm pentru a demonstra că regulile pieței conduc la un optim? Cu alte cuvinte, nu mai este vorba de a propune ipoteze pentru a ajunge la un rezultat, ci de a porni de la rezultat pentru a determina condițiile (decă ipotezele teoretice) în care poate fi atins.

Acest demers de axiomatizare poate fi pus la activul neoclasicii. Dar el conduce la asemenea ipoteze încât valoarea empirică a modelului apare ca

¹ POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag. 224-227.

² SUTĂ-SELEJAN Sultana – Doctrina economice. O privire panoramică, Editura Eficient, București, 1996, pag.112.

foarte modestă. Pentru a-i reda o oarecare substanță, neoclasicii sunt obligați să modifice unele din aceste ipoteze, excesiv de constrângătoare. Reintroducerea unui minim de realism conduce astfel...la o slăbire foarte marcată a caracterului general al concluziilor.

Trebuie totuși să fim conștienți de faptul că demersul mării majorități a neoclasicilor este sensibil diferit. Pentru ei, dacă există o <îndepărtare> inacceptabilă între realitate și teorie, nu teoria este incriminată...ci realitatea! "Teoria, cred dânsii, a elaborat condițiile celei mai bune lumi posibile; dacă realitatea se dovedește diferită, aceasta se datorează <imperfecțiunilor> pe care le comportă, imperfecțiuni ce se cer înlăturate pentru a o apropia de condițiile teoretice, astfel încât să se poată atinge optimul. Acest demers este normativ; el face să funcționeze modelul neoclastic, ca un model de referință după care trebuie normalizată realitatea"¹.

Au existat referiri la necesitatea intervenției statului, după cum am văzut, numeroase. Totuși, ele nu au făcut din stat un pilon al supraviețuirii economiei, mijlocul esențial al dăinuirii capitalismului. Acest lucru l-a realizat J.M.Keynes. "În rândul specialiștilor este răspândită ideea după care știința despre economie se sprijină pe opera a trei titani: A.Smith, K.Marx și J.M.Keynes. Primul a descifrat tainele economiei de piață liberă și a pus în evidență virtuțile ei în sporirea avuției națiunilor; al doilea a investigat contradicțiile și legile care-i guvernează *mersul spre decădere*, susținând înlocuirea ei cu *economia planificată*; iar cel de-al treilea a argumentat părerea că *economiiile bazate pe piață se pot salva de la prăbușire*, dacă societatea, prin stat, le supune organizării, controlului și dirijării"² (subl.ns.). În acest sens Keynes poate fi considerat teoretician al capitalismului organizat, modalitate sub care el, vedea posibilă salvarea civilizației occidentale."³

"Criticile formulate de Keynes nu se referă la piață, ca mecanism al economiei în general și nu vizează îndepărtarea ei pentru a fi înlocuită cu altceva; ele sunt de natură să arate că vremea lui *laissez-faire* a trecut, iar economia de piață contemporană are nevoie de un cadru de corectare a neajunsurilor generate de concurența perfectă și imperfectă. Prin teoria sa, el caută să umple lacunele teoriei clasice și neoclasice, urmărind să descopere <natura mediului pe care îl cere jocul liber al forțelor economice, pentru a putea transforma în realitate potențialul de producție. Măsurile de control central, necesare pentru asigurarea ocupării depline, vor implica desigur o extindere a funcțiilor tradiționale ale statului. De altfel, însăși teoria clasică modernă a atras atenția asupra unor situații diverse, în care se poate ivi necesitatea de a

¹ GUERRIEN Bernard – *Economia neoclastică*, Editura Humanitas, București, 1993, pag.17-18.

² DEHEM R. – *Histoire de la pensee economique des mercantilistes à Keynes*, Quebec, Les Presses de l'Universite Laval, Dunod, 1984, pag.417.

³ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – *op.cit.*, pag.166.

struni sau a dirija jocul liber al forțelor economice. Va continua însă să existe un câmp larg pentru exercitarea inițiativei și răspunderii particulare. În hotarele acestui câmp își vor păstra valabilitatea avantajele tradiționale ale individualismului...

Extinderea funcțiilor statului, a unui stat democratic, implicată de punerea în concordanță a înclinației spre consum, spre economii și investiții, apreciată de neoclasici ca o încălcare a principiilor individualismului, la Keynes apare ca <singurul mijloc posibil prin care se poate evita distrugerea formelor economice existente, în ansamblul lor, cât și pentru că este condiția funcționării încununate de succes a inițiativei individuale>. Fără cadrul adecvat creat de statul democratic, inițiativa privată și jocul liber al pieței conduc la șomaj de mari proporții și crize acute, fenomene pe care omenirea secolului nostru nu le mai poate suporta. Keynes ținea să sublinieze că <lumea nu va mai tolera mult timp șomajul care, cu excepția unor scurte intervale de activitate febrilă, este legat de individualismul capitalist din zilele noastre. Este posibil, însă, ca printr-o analiză corectă a problemei să se poată vindeca boala, menținând totodată eficiența și libertatea>."¹

Rămânând în sfera atacului lui Keynes la *laissez-faire* să mai constatăm, că "liberalismul clasic, funcționarea automată, necontrolată și neregulată a mecanismelor economiei de piață se dovedește incapabilă să stăpânească mersul ciclic (subl.ns.) al economiei. Convingerea lui Keynes era că <în condiții de laissez-faire, evitarea unor ample fluctuații ale gradului de ocupare poate să se dovedească imposibilă, fără o modificare adâncă a psihologiei pieței investițiilor, în legătură cu care nu există nici un motiv să se creadă că va avea loc. Eu trag de aici concluzia, că grija de a reglementa volumul curent al investițiilor nu poate fi lăsată fără pericol în mâini private>. Ca soluție el preconiza o socializare destul de cuprinzătoare a investițiilor...soluția deși indică <importanța vitală a instaurării unui anumit control central în problemele lăsate astăzi în cea mai mare parte în seama inițiativei private, vaste domenii de activitate rămân neatinse. Statul va trebui să exercite o influență călăuzitoare asupra înclinației spre consum, în parte prin sistemul său de impunere, în parte prin fixarea ratei dobânzii și, în parte, eventual, prin alte căi>."²

Era firesc ca implicarea statului să-l conducă pe Keynes de la microeconomie la macroeconomie: "Teoria clasică și cea neoclastică sunt prin excelență microeconomice; ele pleacă de la omul, firma, agentul economic individual, iar comportamentul colectivității (economiei naționale, de exemplu) și rezultatele activității ei sunt privite ca sumă a primelor, fără a se lua în considerare, în mod necesar, diferențele specifice și contradicțiile dintre nivelurile micro și macro ale economiei. De unde și egalitatea metafizică între ofertă și cerere. Keynes, preocupat de funcționarea mecanismelor de piață ale econo-

¹ NICOLAE-VĂLEANU *Ivanciu* – op.cit., pag.169-170.

² NICOLAE-VĂLEANU *Ivanciu* – op.cit., pag.185-186.

miilor instabile și de soarta sistemului, sesizează diferențele specifice și contradicțiile între nivelurile micro și macro, punând accent pe studiul celui din urmă, fiindcă numai așa putea descoperi regulile cadrului convenabil de dirijare (mai mult indirectă decât directă) a acțiunii microunităților, pe baza legilor pieței, ale cererii și ofertei evitând oscilațiile ciclice mari și momentele periculoase.¹ "Schimbările operate de Keynes în teorie prin trecerea de la viziunea micro la cea macroeconomică cereau un mod nou de măsurare a componentelor economice, de corelare a prezentului cu viitorul și deci de luare în considerare a rolului anticipărilor (subl.ns.), un mod nou de a înțelege venitul la scara colectivității, a economiei naționale și a firmelor"². Această trecere de la abordarea micro la cea macroeconomică are însemnate consecințe în plan comportamental: "Deși un individ ale cărui tranzacții sunt neînsemnate în raport cu piața poate să neglijeze fără grijă faptul că cererea nu este o tranzacție unilaterală, apreciază Keynes, ar fi absurd să-l neglijăm când este vorba de cererea globală. Aceasta este deosebirea esențială dintre teoria comportamentului economic global și teoria comportamentului unității individuale, în care presupunem că modificările cererii individuale nu afectează propriul venit>. Avansul în analiza diferențelor și opozițiilor dintre comportamentul agenților economici la nivel macro și micro este un domeniu în care Keynes și-a avut contribuțiile sale, pe linia înțelegerii punctului central al economiei de piață – raportul între ofertă și cerere în dinamica sa. În acest sens se poate da dreptate celor care susțin că keynesismul, ca mod de studiu și cunoaștere <a introdus, de fapt, o nouă dihotomie; analiza microeconomică -analiza macroeconomică, care a înlocuit dihotomia tradițională stabilită de clasici între teoria monetară și teoria reală. De câteva decenii teoria modernă face eforturi să depășească această nouă dihotomie>, căutându-se o nouă paradigmă"³.

În fapt, trebuie însă să reținem ca o observație generală că la Keynes "coexistă un abandon al unor ipoteze fundamentale ale liberalismului clasic, cu păstrarea resorturilor și a legăturii cu trunchiul trainic al acestui curent, în interiorul căruia s-a format și căruia i-a rămas, de fapt, fidel până la sfârșitul vieții"⁴. Astfel, "Keynes nu s-a detașat total de doctrina clasică și neoclasică și prin alte elemente ale paradigmei sale de gândire. Spre exemplu, analiza pe care o întreprinde este pusă în *termenii utilității marginale*, aplicată, este adevărat, nu cererii și ofertei factorilor de producție la nivelul firmei, ci mărimilor macroeconomice agregate; <înclinațiile> spre consum, spre investiții și spre economii sau <preferința pentru lichiditate> etc. nu sunt altceva decât termeni

¹ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.171.

² NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.177.

³ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.172.

⁴ POHOAȚĂ Ion – *Doctrine economice universale, vol.II. Contemporani, Fundația «Gh.Zane»*, Iași, pag.19

desprinși din vocabularul științei economice marginaliste"¹. Dar "J.M.Keynes se detașează de economiștii liberali clasici prin faptul că neagă existența legilor naturale sau obiective care guvernează economia modernă și contemporană. Totodată el se desparte atât de clasici, cât și de neoclasici prin faptul că respinge ideea autoechilibrării spontane a economiei de piață. Keynes se apropie însă de neoclasici prin faptul că în explicarea mecanismului de funcționare a acestei economii *pornește de la sfera consumului și de la înclinațiile psihologice ale oamenilor*. El vorbește despre trei legi psihologice de care depinde comportamentul economic al oamenilor și care explică dezechilibrele din economie și anume: a) legea înclinației marginale spre consum, pe care o denumesc *lege psihologică fundamentală*, cu reversul ei înclinația marginală spre economie; b) *legea imboldului spre investiții* și c) *legea preferinței pentru lichidități sau valori lichide*"².

"Într-un studiu publicat în anul 1975 sub titlul <Un eseu asupra teoriei postkeynesiene: o nouă paradigmă în știința economică>, americanul A.S. Eichner și britanicul Jan Kregel schițează trăsăturile de bază ale postkeynesismului, delimitându-l în mod categoric de neoclasicism și liberalism, în ce privește obiectivul urmărit de fiecare și principiile pe care se bazează micro, macro și monoanaliza fiecăruia, precum și relația dintre calitatea informațiilor pe care se bazează și concluziile de politică economică, pe care le atrag fiecare din analizele respective...Mai realiști decât Keynes, postkeynesiștii³ susțin că *aria investigațiilor economice trebuie considerabil lărgită*, nu numai prin extinderea ei la micro și mondoanaliză, insuficient tratate de către Keynes, ci chiar în domeniul predilect al acestuia – macroanaliza – prin abordarea unor aspecte ocolite sau minimalizate de el, printre care rolul instituțiilor financiar-bancare, structurile sociale și implicațiile lor economice, problemele repartiției venitului național, problema inflației și a cheltuielilor militare, rolul marilor corporații etc.

Delimitându-se în mod categoric de liberalii neoclasici, postkeynesiștii *critică scopul teoriilor neoclasice și calitatea informației* pe care se bazează ele, concluziile acestora în probleme de macroanaliză, dinamică economică și comerț internațional, reafirmând opțiunea pentru dirijism⁴ pentru sprijinul acordat de stat agenților economici particulari. În timp ce neoclasicii pun accentul pe elaborarea de modele abstracte (creații mentale), ca instrumente de optimizare a comportamentului agenților economici, postkeynesiștii consideră că *scopul teoriei lor* este să explice lumea reală, observabilă empiric.

¹ POHOATĂ Ion – op.cit., vol. II, pag.22-23.

² SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.137.

³ P. Sraffa, J. Robinson, J. Eatwell, S.A. Eichner, S. Weintraub, J.A. Kregel, G.C. Harcourt, L.L. Pasinetti, A. Barrere, A. Angelopoulos ș.a.

În timp ce neoclasicii pretind că toate informațiile economice sunt adecvate și toate fenomenele economice sunt previzibile, postkeynesiștii susțin că *numai trecutul este cunoscut, iar viitorul rămâne incert*.

Postkeynesiștii *resping microanaliza neoclastică*, bazată pe teoria utilității marginale, întrucât este construită pe o temelie nerealistă (ipoteza pieței perfecte cu concurență perfectă) și propun *reconstituirea microanalizei, în funcție de concurența imperfectă*, cu puternice elemente de monopol și oligopoluri, și cu ajutorul metodologiei neoricardiene (pe linia schițată de P.Sraffa).¹

În confruntările dintre teorii și noile realități ale lumii contemporane își face loc și se afirmă cu vigoare *neoliberalismul*. Ca reacție, în principal, la keynesism, *Colocviul Lipmann*², prin reprezentanții săi coboară din sferele abstracte ale liberalismului tradițional și cosmopolit și acceptă ideea unui liberalism constructiv, cu trimeri în planul concret al faptelor aderând la un așa-numit "capitalism organizat". "Neoliberalismul reprezintă o nouă formulare a doctrinei liberale clasice și neoclasice, la care evoluția istorică a faptelor impune prin noile realități economice, sociale și politice.

În încercarea de adaptare și primenire, scopul esențial a rămas apărarea valorilor perene și recunoscute ale liberalismului: respectul libertății, al jocului pieței libere, al proprietății private, al comportamentului individualist etc.

Pentru a reabilita aceste valori liberalii perioadei interbelice și imediat postbelice au avut de dat o bătălie dură pe multiple planuri. Din această confruntare liberalismul lor a ieșit mai <îmblânzit> și obligat să accepte că:

- ordinea naturală poate veni în conflict cu ordinea socială, atunci când se joacă, exclusiv, cartea laissez-faire-ului;
- peisajul economic și social, mai ales evoluția lui, nu mai găsește corespondent fidel și explicație în structurile teoretice ale liberalismului tradițional;
- inegalitățile flagrante de avere și poziție socială la care duce, din păcate, liberalismul pur pun în discuție pacea socială;
- liberalismul nu mai deține o poziție de monopol absolut, teoretic, cât și practic"³.

În rezumat este vorba despre "recunoașterea nevoii ca ordinea naturală să fie dublată de o ordine juridică" și de necesitatea unei anumite "doze de intervenție statală". "Pentru a nu lăsa dubii cu privire la perimetrul și doza intervenției statale admise, neoliberalii, prin L. Erhardt, lansează *lozinca economiei sociale de piață*. Prin ea se urmărește a preciza că statul, îndeosebi pe calea fiscalului, este acceptat și de dorit să intervină *pe canalul socialului* (subl.ns.); să

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.164-165.

² Reunind pe Walter Lipmann, Ludwig von Mises, Friedrich von Hayek, Jacques Rueff, Maurice Allais, Louis Baudin, Lionel Robbins, Walter Eucken, Wilhelm Röpke, Ludwig Erhardt ș.a.

³ POHOAȚĂ Ion – op.cit., vol.II, pag.89-90.

opereze redistribuiri acolo și atunci când acestea sunt absolut necesare; dar că, în nici un caz, acțiunea statului nu trebuie să vizeze mecanismele intime ale pieței. Dacă, altfel spus, rezultatele derulării mecanismului economic după regulile pieței nu sunt mulțumitoare, statul poate și trebuie să intervină; dar numai asupra consecințelor și, în nici un caz asupra regulilor jocului."¹

Se aduce cu acest prilej în prim-plan o nouă imagine a lui *homo oeconomicus*: "Tot în urma unui examen din interior, W.Ropke reliefează consecințele nefaste pe care imaginea caricaturală a lui *homo oeconomicus*, construcție manchesteriană, le-a avut asupra înțelegerii locului și rolului întreprinzătorului în economia de piață. <Sfătuit> tot timpul că egoismul este o virtute, că urmărirea interesului personal trebuie să rămână dominantă conduitei sale, întreprinzătorul, observă Ropke, a uitat că el are și o funcție socială; că el produce, în principal, pentru a satisface nevoile altora, după semnale pe care i le dă piața. Uitând că producția nu are sens decât la dimensiunea socialului, întreprinzătorul s-a văzut, adesea, nevoit să facă apel la subvențiile statului, trădând, astfel, legile jocului pieței libere"². Mergând în aceeași nouă direcție, *liberalii puri* Ludwig von Mises și Friedrich August von Hayek desăvârșesc concepția despre *homo oeconomicus*. "În bună tradiție neoclasică, Mises rămâne la convingerea că individul și comportamentul individual, nu numai în plan politic, dar și economic, reprezintă ipoteza de lucru fundamentală. Depășind psihologia comportamentală manifestă într-o <felie> de timp, ca o scară a preferințelor zilnice, tipică analizelor primilor reprezentanți ai școlii austriece, Mises plasează individul în timp; îi atribuie capacitatea de a anticipa; și individul este nevoit să anticipeze și să aleagă pentru că timpul îi apare ca o resursă rară; să trieze, să decanteze și să aleagă între mai multe alternative; la nevoie poate, într-un mediu al incertitudinilor, să și speculeze. Homo oeconomicus și raționalitatea economică își găsesc la Mises expresia într-un individualism economic de mai largă respirație, departe de imaginea caricaturală a ceea ce a construit Smith sau neoclasicii fondatori."³ "Elementele fundamentale pe care se sprijină edificiul lui Hayek sunt individul și libertatea. El rămâne un adept convins al individualismului. Individul a servit drept sistem de referință atât la clasici, cât și la neoclasici. Dar, spre deosebire de ei și în replică, Hayek a readaptat liberalismul la cerințele secolului XX, nu numai din punct de vedere economic, ci și social, politic, cultural și, în principal, juridic...subiectul său de analiză, individul, deopotrivă punct de plecare și de întoarcere, nu mai reprezintă o entitate abstractă, ruptă mediului social, egoist și rece, gata să se arunce în lupta de concurență, uitând de sentimente, de ceea ce acțiunea sa ar putea dauna semenilor. Personajul principal este la Hayek un *individ social*. El aparține lui Great Society și aici se manifestă liber. În ac-

¹ POHOAȚĂ Ion – op.cit., vol.II, pag.90-91.

² POHOAȚĂ Ion – op.cit., vol.II, pag.83-84.

³ POHOAȚĂ Ion – op.cit., vol.II, pag.95-96.

tivitatea sa nu este condus numai de egoismul cel mai dur; altruismul, fără a se identifica cu filantropia, ci cu <o anumită considerație pentru altul>, poate fi un ghid la fel de important...Hayek este original prin ceea ce el înțelege a fi ordinea socială. Nu-l contrazice pe mentorul spiritual A.Smith, care gândea că indivizii, promovându-și propriul interes, ajută la stabilirea ordinii sociale, fără ca acest rezultat să facă parte din intențiile lor. Dar, consideră că aceasta este doar una dintre sursele ordinii, aceea <nefabricată de oameni, care există în mod real...dar care nu se prezintă de o manieră concretă, observabilă, trebuind a fi decalată pe calea intelectului>.¹ Este, cei drept, sursa principală care atribuie ordinii sociale caracterul de spontaneitate; indivizii răspund mediului social de o manieră asemănătoare într-un anumit număr de aspecte. Condiția principală nu este însă și suficientă. Pentru ca societatea să existe, este de părere Hayek, trebuie ca <...printr-un proces de selecție să apară anumite reguli care să oblige oamenii să se comporte de o manieră, astfel încât să facă viața socială posibilă>.² Este limpede că în afara elementului spontan, drept componentă de substanță a ordinii sociale, Hayek admite și elementul normativ...Așadar, pentru ca societatea să funcționeze, indivizii trebuie să accepte și să respecte și reguli care țin de convențional, de normativ și nu de dorințele sau modul specific în care ei înțeleg lumea. Acestea *sunt regulile de drept*, cu o <origine deliberată> și nu spontană...Ar fi preferabil, gândeste Hayek, ca elementul normativ, al cărui corespondent în plan organizatoric este guvernul, să fie minim sau chiar să lipsescă; așa ceva ar fi de conceput numai dacă indivizii, componenții Marii Societăți, ar observa și ceea ce este neobservabil; regulile generale care-i privesc pe toți, dar nu în mod direct și pe fiecare în parte. Cum așa ceva, istoria faptelor a dovedit-o, nu-i posibil, Marea Societate nu poate exista decât sub forma statului de drept; nu poate ființa decât dacă un guvern își asumă sarcina<...de a face să fie observate regulile pe care ordinea spontană este stabilită și...de a realiza alte servicii pe care ordinea spontană nu le poate furniza în mod adecvat>^{3,4}.

"Plecând de la caracterul rațional al capitalismului ..., Schumpeter aduce dovezi spre a susține că spiritul de inițiativă și creativitatea sunt marile virtuți ale întreprinzătorilor; iar întreprinzătorii sunt principalii purtători de cuvânt ai capitalismului și nu ai socialismului. În plus, capitalismul are o inegalabilă virtute – cea a «distrugerii creatoare» care semnifică, sintetic, o revoluție a noului; condamnat, pe de altă parte, de consecințele propriilor succese, capitalismul câștigă, pe de altă parte și cu efect multiplicator, ca urmare a

¹ HAYEK FR.A. – *Droit, legislation et liberte, Volume I, Regles et ordre*, PUF, Paris, 1980, pag.44.

² *Ibidem*, pag.52.

³ *Ibidem*, pag.56.

⁴ POHOAȚĂ Ion – *op.cit., voi.II, pag.108 și urm.*

eșecurilor sale; câștigul rezidă în inovație care, după el, reprezintă fundamentul oricărui progres.

Schumpeter și-a dat seama că fenomenul <distrugerii creatoare¹ manifest în perimetrul de acțiune al întreprinzătorilor capitaliști, întreține forța motrice a sistemului. Procesul prin care vechile industrii sunt înlocuite prin altele noi, conform evoluției <în valuri> și cunoscut sub numele de dezindustrializare confirmă întru totul teza schumpeteriană a <distrugerii creatoare>”¹.

¹ *POHOAȚĂ Ion -op.cit., voi.II, pag.197.*

2. COMPORTAMENTUL RAȚIONAL

Referiri la un comportament rațional al agenților economici întâlnim la neoclasici, care adoptă principiul raționalității perfecte: "toți producătorii și toți consumatorii se abțin de a produce (sau consuma) bunuri a căror utilitate marginală este inferioară celei unui bun egal dorit, și disponibil."¹ Așadar, "teoria neoclastică pornește de la ideea că indivizii ascultă *de principiul de raționalitate*, adică de la faptul că ei își folosesc *<cât mai bine resursele de care dispun, în funcție de constrângerile la care sunt supuși>*.

Avantajul acestei definiții generale și destul de formale a noțiunii de raționalitate este de a permite introducerea ideii de *maximizare* (<cât mai bine>) și apelarea la formalizarea matematică (căutarea extremului unei funcții). Totuși, această definiție prezintă neajunsul unei generalizări atât de mari încât permite, la limită, să apară ca rațional orice comportament; este suficient, pentru a ajunge aici, să se introducă variabile potrivite în funcția-obiectiv (deci în funcția de optimizat: utilitate, profit...) și în restricții. Astfel, un comportament rațional, în absența oricărei incertitudini și beneficiind de o informație <perfectă>, poate deveni irațional la apariția incertitudinii sau atunci când informația este limitată sau costisitoare (de exemplu, dacă nu există nici un risc, îmi plasez banii acolo unde pot câștiga mai mult; dacă există un risc îmi diversific plasamentele, pentru <a nu miza totul pe o singură carte>). Invers, un comportament irațional *a priori* poate fi justificat prin luarea în considerare a unor variabile, de obicei neglijate. Astfel, unele atitudini <rigide>, ce par puțin raționale pentru indivizii ce pândesc orice ocazie, se pot explica prin incertitudine, informație limitată etc.

Iată de ce întrebarea dacă un comportament dat este sau nu rațional, nu are sens în sine, totul depinzând de ipotezele și de variabilele pe care se construiește raționamentul².

¹ POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag.228.

² GUERREN Bernard – op.cit., pag.13-14.

3. COMPORTAMENTUL DE PRODUCȚIE

Criticii liberalismului clasic pe care i-am amintit mai înainte fac adesea referiri la producție și la contradicțiile care se nasc în jurul ei. Saint-Simon în *"Industria sau discuții politice, morale și filozofice în interesul tuturor oamenilor care s-au dedicat muncilor utile și independente"* remarcă supremația profesiunilor industriale asupra tuturor celorlalte profesii ale societății; "Ceea ce a căpătat denumirea de parabola lui Saint-Simon este chintesența concepției și doctrinei lui, rezumate în broșura Parabole, din 1819.

... Ideea conducătoare era că nici o societate nu este veșnică întrucât între ea și <industria> (prin care înțelegea activitățile productive) bazată pe folosirea forțelor productive, apar inevitabil neconcordanțe, care devin contradicții ce subminează societatea și obligă la înlocuirea vechii forme cu alta nouă. Industria, ca activitate productivă și lucrativă, și forțele ei productive – oamenii din sferele respective, mijloacele și instrumentele de lucru, știința și tehnica, organizarea și inițiativa – se dezvoltă sub impulsul necesității de mai bine și al eliberării de exploatare a oamenilor, în timp ce societatea este împiedicată de interesele paraziților, ale celor ce trăiesc din munca altora să evolueze în mod corespunzător. <Industria>, concordantă într-o anumită perioadă cu o societate dată, ajunge să o depășească și să intre în contradicție cu ea, ceea ce determină trecerea de la starea organică la cea critică, din care trebuie să iasă printr-o nouă organizare a societății, ca să poată concorda cu <industria> evoluată."¹ La rândul-i, Ch.Fourier este adeptul organizării producției în *asociații*, "ca mijloc de depășire a neajunsurilor <industriei> fărâmițate, anarhice și respingătoare, de randament sub posibilitățile mijloacelor de care se răspundea"².

Poziția precursorilor socialismului de stat, în domeniul producției, grăvitează în jurul raporturilor dintre producție, pe de o parte și nevoia socială și cererea efectivă, pe de altă parte. Ei afirmă că "în primul rând, în regimul actual, nu putem vorbi de stricta adaptare a producției la *nevoia socială*, ci numai la *cererea efectivă*, adică la cererea care se traduce printr-o ofertă de monetă. Acest fapt, pe care de altfel Adam Smith îl mai arătase și asupra căruia insistase și Sismondi, implică, după Rodbertus, o gravă consecință; că nu se satisfac decât nevoile celor ce posedă ceva. Cel care n-are să ofere altceva pe piață decât munca, dacă se întâmplă ca munca aceasta să nu fie cerută, nu obține nici o bucată de produs social. Dimpotrivă, cel care are un venit, chiar în afară de orice muncă personală, determină prin această cerere efectivă producția obiectelor ce dorește. De aceia vedem adesea nevoile esențiale ale

¹ NICOLAE-VĂLEANU *Ivanciu* – op.cit., pag.105.

² NICOLAE-VĂLEANU *Ivanciu* – op.cit., pag.111.

unora că rămân nesatisfăcute, pe când în același timp alții se desfată în plăcerile luxului.

Nimic mai adevărat. Rodbertus are de o mie de ori dreptate să insiste asupra vițiului fundamental al unui sistem care logicește tratează șomajul, această formă modernă a foametei, ca o simplă supraproducție momentară de mărfuri și n'a știut încă să înlănzească decât prin caritatea particulară sau publică principiul producției limitate prin cererea efectivă...*Societatea, după el, ar trebui să înlocuiască producția în vederea cererii, cu producția în vederea nevoilor sociale* (subl.ns.). Pentru aceasta, ar fi de ajuns, să ne informăm dinainte de timpul pe care fiecare e dispus să-l consacre muncii productive. S-ar ști prin aceasta și care sunt obiectele ce trebuiesc produse și în ce cantitate, căci Rodbertus spune: <nevoile formează în genere la toți oamenii...aceiași serie și se știe ce lucruri cere fiecare nevoie și în ce cantitate>.¹ Astfel, știind timpul de muncă de care poate dispune societatea și dată fiind pe de altă parte și seria nevoilor sociale, problema de a împărți potrivit acestui timp între diferitele producții n-ar mai prezenta nici o greutate.

Aceasta înseamnă să trecem prea ușor peste greutăți și să eschivăm obiecțiunea cea mai serioasă, căci pretinsa serie uniformă a nevoilor, de care ne vorbește Rodbertus, nu există decât în imaginația sa. În realitate există un mic număr de nevoi colective și o infinită varietate de nevoi particulare. <Nevoia socială> nu-i decât un termen vag, pentru ca să arate în același timp și pe unele și pe celelalte. Cea mai simplă observare arată la fiecare individ o serie originală de nevoi și gusturi. A baza producția pe o pretinsă <nevoie socială> înseamnă, în fond, să suprimă libertatea consumării și a cererii. *Aceasta ar însemna că societatea ar trebui să stabilească și să impună tuturor oamenilor o scară arbitrară a nevoilor de satisfăcut* (subl.ns.). Leacul lui Rodbertus ar fi mai rău decât răul.

Opoziția între <nevoia socială> și <cererea efectivă> nu epuizează argumentarea lui Rodbertus. Într-adevăr, nu-i de ajuns să constatăm această opoziție, trebuie să o și explicăm. De ce producătorii nu se iau decât după cerere și nu după nevoie? Din cauză, spune el, că proprietarii de instrumente de muncă din regimul actual nu-și dirijează producția decât după propriul lor interes. Or, interesul lor e de a aplica aceste instrumente producțiilor care le aduc cel mai mare produs net. Îi preocupă *rentabilitatea*, iar nu *productivitatea*, (adică producția menită să satisfacă nevoia socială). <Pun să se facă un anume produs, în genere, nu în gândul de a acoperi nevoia socială, ci pentru că le promite o *rentă, un beneficiu*>²

¹ RODBERTUS-JAGEZTOW Carl – *Das Kapital*, 1852, pag.108.

² RODBERTUS-JAGESTOW Carl – *op.cit.*, pag.1443.

Această opunere între rentabilitate și productivitate...a mai fost semnalată și de Sismondi, care pune în opoziție...căutarea produsului net față de produsul brut. A fost reluată de atunci încolo de mulți scriitori."¹

Socialismul de stat leagă în mod strâns desfășurarea producției de intervenția statului, dar în bună măsură limitată la anumite domenii de activitate economică: "în materie de producție, observă Gide și Rist, socialismul de stat n-are decât să reia lista făcută mai înainte de Mill, Chevalier, Cournot, a cazurilor în care nici un principiu economic nu se opune gestiunii directe a unei întreprinderi de către stat sau măcar controlului ei. În teza generală, după Wagner, *statul ar putea să-și ia sarcina unei industrii oridecâte ori prezintă un caracter particular, de permanență în timp și spațiu – oridecâteori necesită o direcție uniformă sau chiar unică și ar risca să devină un monopol în mâinile particularilor – oridecâteori adică răspunde unei nevoi foarte generale, fără să se poată determina exact partea respectivă de avantagii pe care fiecare consumator ar încasa-o* (subl.ns.). Așa se justifică administrarea de către stat a apelor, pădurilor, șoselelor, canalelor, naționalizarea drumurilor de fier sau chiar a băncilor de emisiune, întreprinderea de către comune a serviciilor publice de apă, iluminat etc."². Pentru socialismul de stat "înmulțirea instituțiilor colective de interes public este pentru el un mijloc de dezvoltare a solidarității morale, limitând câmpul acțiunilor pur egoiste; dar menținerea proprietății private și a inițiativei individuale îi apar absolut necesară pentru creșterea producției și-l face dușmanul colectivismului"³.

Reacția la noua atitudine teoretică față de stat, izvorâtă din doctrina socialismului de stat, dar și față de realitate a dat naștere unei neîncrederi față de statul producător: "Ea s-a manifestat în Franța, ca și în Germania și în Anglia. În Franța s-a tradus prin concepția, iubită de Confederația Generală a Muncii și de Consiliul Economic, a <naționalizării industrializate>. Prin această expresie – opusă celei de etatizare – se înțelege că producția trebuie să fie organizată în folosul națiunii, dar nu după un sistem birocratic. Reprezentanții consumatorilor organizați, tehnicienii, vor fi chemați împreună cu reprezentanții sindicatelor muncitorești, să conducă marele organe ale producției: drumuri de fier, mine, uzine mari. *Statul va avea proprietatea, dar nu gestiunea acestor întreprinderi* (subl.ns.)."⁴

Într-un mod cu totul deosebit trebuie să i se recunoască lui Karl Marx contribuțiile la analiza producției capitaliste, deși concluziile lui lasă loc suficient pentru îndoieli. El "introduce în analiză noțiunea de mod de producție, înțeles ca unitate dialectică a forțelor de producție (mijloacele de producție + forța de muncă) și a relațiilor de producție (raporturi sociale ce se stabilesc în-

¹ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.584-586.

² GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.616-617.

³ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.617.

⁴ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.622.

tre oameni în cadrul procesului de producție); elementul cel mai dinamic, factorul prim în evoluție, îl constituie, după Marx, forțele de producție; relațiile de producție au tendința de a rămâne în urmă și, din cadrul propice al dezvoltării, devin frâne; punerea de acord înseamnă revoluție socială"¹. În derularea procesului de producție se juxtapun cele două caracteristici ale forței de muncă: valoarea și valoarea de întrebuintare. "Valoarea de întrebuintare a mărfii-forță de muncă reprezintă capacitatea sa de a produce, în procesul de producție pentru care este angajată, o valoare mai mare decât propria sa valoare, de a produce plusvaloare.

Pentru această calitate a ei, posesorul mijloacelor de producție o angajează. Pretinsa piață a muncii devine pentru Marx piața forței de muncă. De asemenea, esențial pentru Marx este și faptul că ceea ce vinde salariatul nu este munca, timpul său de muncă, ci forța sa de muncă pentru un anumit timp. Această distincție este crucială și pe ea se fondează teoria exploataării.

Pe piața forței de muncă, capitalistul și salariatul par a se întâlni ca două persoane aflate pe picior de egalitate, cu intenția să procedeze la un schimb de echivalențe. Dar acest <rai al drepturilor înăscute ale omului> unde domnește libertatea, egalitatea și proprietatea nu este decât în aparență un rai; în fond ea este o piață de înșelăciuni. Acest lucru iese clar în evidență dacă se urmăresc cele două personaje în drumul lor spre procesul de producție, drum în care <fostul posesor de bani pășește înainte în calitate de capitalist, iar posesorul forței de muncă îl urmează în calitate de muncitor al său; primul zâmbește semnificativ și este foarte aferat; al doilea înaintează timid, în silă, ca unul care și-a dus propria sa piele la târg și care nu se mai poate aștepta la nimic altceva decât să-i fie tăbăcită pielea>.² Așa se prezintă, în ochii lui Marx, raporturile sociale fundamentale ale modului de producție capitalist – raporturi de subordonare și exploatare."³

Neoclasicii intră în știința economică cu o teorie înghegată a producătorului. "Costul de producție este privit ca utilitate sacrificată sau abandonată (cost de oportunitate); prețurile nu mai au o bază obiectivă, nu mai tind spre o valoare determinată după toate regulile calculului economic în producție; ele nu pot fi decât relative."⁴ "Întreprinzătorul producător plecând de la o cantitate dată de factori de producție, într-un sistem de prețuri a priori stabilit și pe o bază dată a tehnicii, are menirea de a combina factorii de producție pentru a obține maximum de profit."⁵ "Pragul de rentabilitate este definit dintr-o asemenea perspectivă: la un preț dat, fiecare întreprindere atinge, mai

¹ POHOATĂ Ion – op.cit., pag.167.

² MARX K. – *Capitalul*, vol.I, Cartea I, Editura de stat pentru literatură politică, București, 1957, pag.205.

³ POHOATĂ Ion -op.cit., pag.178-179.

⁴ POHOATĂ Ion – op.cit., pag.225.

⁵ POHOATĂ Ion -op.cit., pag.226.

devreme sau mai târziu, un punct dincolo de care un plus de factori încetează de a mai aduce profit."¹ Bohm-Bawerk "admite că, plecând de la aceleași resurse, se pot obține produse cu utilități diferite, dar și costuri diferite. Produsele se vând însă la un preț fixat de utilitatea marginală. Costurile celorlalte produse nu pot fi superioare celui care dă utilitatea marginală; concurența obligă la aceasta. Costul nu constituie o cauză ultimă, ci una intermediară a valorii. Înlănțuirea logică este următoarea: utilitatea ultimei unități din bunul de consum determină dimensiunea costului de producție, iar acest cost fixează prețul celorlalte bunuri.

Wieser consideră demonstrația lui Bawerk incompletă. Pentru el, costurile apar ca un sacrificiu, o pierdere a unei virtuale satisfacții; ele nu sunt, prin urmare, identice cu utilitatea marginală a ultimului produs finit. În afară de faptul că a introdus și a conceput analiza plecând de la costul de oportunitate, aportul lui Wieser este, pe acest teren, nesemnificativ."² La rândul său, Marshall introduce noțiunea de substituție a factorilor de producție: "<Producătorii, scrie el, aleg în fiecare caz particular...factorii de producție care se adaptează cel mai bine scopului propus; suma prețurilor factorilor folosiți este întotdeauna mai mică decât a factorilor potențial folosibili; și întotdeauna când producătorii observă că lucrurile nu stau așa, ei substituie și aleg procedeul cel mai puțin costisitor>. Principiul substituției factorilor este pus, astfel, pe rol, principiu căruia Marshall îi acordă o valabilitate aproape generală."³

Potrivit *doctrinei ofertei*⁴: "Așadar, mai întâi producția, oferta. Invitația nu este lozincardă. Norman Ture îi dă o fundamentare științifică. Pleacă de la constatarea că statul nu poate acționa în mod direct nici asupra cererii și nici asupra ofertei totale; influența se realizează numai prin intermediul <prețurilor relative>. Raționamentul său este următorul: <Prin definiție, cererea globală este suma achizițiilor de orice fel efectuate de toate entitățile economice (administrație, întreprinderi, menaje etc). Tot prin definiție, aceste cheltuieli trebuie să corespundă exact nivelului venitului global care, la rândul său, trebuie să fie de fiecare dată egal cu valoarea producției globale. Variații ale venitului real nu se pot deci produce decât dacă producția variază. Și producția nu variază decât în urma variației resurselor angajate sau modificării intensității și eficacității folosirii lor. Pentru a exersa un efect de prim ordin asupra venitului, acțiunea statului trebuie, în consecință, să modifice în mod direct cantitatea sau eficacitatea resurselor folosite în producție. Dar acțiunea statului, prin ea însăși, nu modifică cantitatea globală a resurselor productive disponibile în economie și nici productivitatea lor. Variații ale cantității resurselor afectate

¹ POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag.228.

² POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag.236.

³ POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag.238.

⁴ Reprezentanți: LAFFER Arthur, GILDER George, CRAIG Roberts Paul, TURE Norman, WINNISKI John ș.a.

producției nu se produc decât dacă remunerarea reală a folosirii lor, adică prețul real primit pe unitate de produs, este modificată>.¹

Concluzia care se degajă din cele de mai sus este că nu se poate - obține mare lucru centrând atenția pe cererea globală; ea nu este decât un reflex al producției, nu direct, ci mediat de prețuri. Producția este totul. Ea aduce, prin veniturile create, cererea; și aceasta, de asemenea, nu direct, așa cum în mod convențional se crede, ci indirect prin efectele pe care acțiunea statului le provoacă prin prețurile relative asupra remunerării factorilor de producție.

Prin prețuri se poate influența producția, iar efectele asupra producției determină, implicit, efecte asupra veniturilor. Această conjugare de cauze – efecte este cel mai bine ilustrată prin politica fiscală și cea a cheltuielilor publice.

Luând spre analiză *efectele politicii fiscale* asupra cererii și ofertei globale, teoreticienii ofertei consideră că reducerea impozitelor nu poate fi considerată inflaționistă, așa cum au crezut keynesiștii, în măsura în care ea antrenează o creștere în termeni reali a ofertei. Explicația pleacă de la două principale premise: volumul oricărei resurse (timp, bani, capital etc.) este o mărime dată și, ca atare, a o utiliza într-o direcție înseamnă, implicit, a renunța la folosirea ei într-un alt scop; impozitul nu este neutru, el nu lasă neschimbate raporturile între costurile și prețurile bunurilor și serviciilor; dimpotrivă, o măsură luată de stat pe linia fiscalității se traduce într-o urcare a prețurilor unor bunuri în raport cu altele.

Aceste judecăți, făcute prin prisma costurilor de oportunitate și a unor impozite cu rol mediator și cu influență directă asupra raporturilor dintre prețuri, conduc la arbitraje permanente; între muncă și odihnă, între economie și consum etc. Ele explică și logica faimoaselor *curbe Laffer*. Ideea forță a teoreticianului doctrinei ofertei este că o creștere a presiunii fiscale nu antrenează în mod necesar o creștere a încasărilor statului. Totul depinde de context și de nivelul ca atare al fiscalității. În esență însă, impozitul este descurajant pentru producție².

¹ TURE Norman B. – *Teoria economiei ofertei și politica guvernamentală, în culegerea de eseuri L'economie de l'offre*, David G.Raboy Editeur, Economica, Paris, 1984, pag.15-16.

² POHOAȚĂ Ion – *op.cit.*, vol II. pag.184-185.

4. COMPORTAMENTUL DE REPARTIȚIE (DISTRIBUȚIE)

Subiectul repartiției i-a preocupat și pe criticii liberalismului clasic care au pus următoarea întrebare: "dacă valorile și averea, atât de mult sporite, sunt creații ale muncii, de ce ele nu îi aparțin? Înseamnă că societatea în care se creează, distribuie și folosesc nu este dreaptă, nu corespunde naturii omului și ea trebuie îmbunătățită sau înlocuită cu alta. Aceasta este ideea-ax în jurul căreia se învârteste întreaga *economie politică a muncii* (subl.ns.), în opoziție cu cea a *capitalului* (subl.ns.), născută și dezvoltată ca știință a apărării intereselor oamenilor muncii, ca mici producători...și salariați, ca oameni ai muncii în general, deosebiți și opuși trântorilor."¹ Pe această linie generală se înscrie Saint-Simon care, într-o lege a parabolei sale, "vizează împărțirea societăților în oameni productivi și lucrativi, exploatați de paraziți și a luptei între ei. Primii, ca urmare a luptei pentru a scăpa de exploatare, au reușit doar s-o diminueze, iar societățile care s-au succedat au adus doar ameliorări ale stării exploataților și nu înlăturarea ei. Lupta se va continua până când exploatarea va fi abolită și fiecare-și va obține venitul necesar traiului, din munca sa. Lui Saint-Simon îi aparține aforismul după care în societatea asociaționistă (care n-are nimic de-a face cu cea comunistă) – concordantă cu individualismul viitorului în care preconiza menținerea proprietății private – *de la fiecare să se pretindă după capacități și fiecareia să i se dea după muncă*"². Robert Owen considera că repartiția trebuie astfel înfăptuită încât să se asigure venituri muncitorilor și lucrătorilor care să fie suficiente pentru a putea fi cumpărate rezultatele sporite ale producției. În concepția sa utopică despre *Falanster*, Ch. Fourier își imagina repartiția astfel: "Fiecare membru (sau familie) care aducea capital (sub formă de teren, vite, sămânță etc.) în Falanster primea în schimb acțiuni transmisibile la valoarea pe care bunurile-capital o aveau. Rezultatele activității se împărțeau după cele trei elemente: pentru capitalul avut se primea profit, fapt care-i determina pe oameni să acumuleze o parte din venit sub formă de capital; pentru munca depusă se primea o retribuire după cantitatea și după calitatea ei, la fel și pentru talent, ceea ce-i determina pe membrii falangei să-și îmbunătățească munca și să se pregătească mai bine, să-și cultive talentele și să le utilizeze în folosul colectivității, pentru a primi o parte cât mai bună de venit de la ea. Una din ideile fundamentale ale lui Fourier în materie de organi-

¹ NICOLAE-VĂLEANU *Ivanciu* – op.cit., pag.100.

² NICOLAE-VĂLEANU *Ivanciu* – op.cit., pag.105.

zare socială era cea de transformare a salariaților în coasociați și cointeresați; pentru aceasta el îi asocia pe oameni la capital, muncă și talent."¹

Preocupări privind justa distribuire a produsului social întâlnim la Rodbertus. "Examimarea acestei chestiuni face obiectul principal al eforturilor sale. E, după el, problema esențială pe care știința trebuie să o rezolve. Cu Sismondi și socialiștii de la care pornește, el consideră explicația pauperismului și a crizelor ca sarcina cea mai urgentă a economiei politice.

Ce înseamnă o justă repartitie? *E aceia*, spune Rodbertus, *care dă fiecărui muncitor produsul muncii sale* (subl.ns.)² Astfel, *distribuirea produsului se face prin mecanismul schimbului* (subl.ns.), și efectul este, să procure proprietarului fiecărui serviciu producător valoarea pe piață a acestui serviciu. Nimic mai drept în aparență...dar numai în aparență. Căci dacă privim realitatea socială și morală pe care o ascunde acest mecanism automat, observăm îndată că, în definitiv se ajunge la spolierea muncitorilor de către proprietarii pământului și ai capitalului. De unde vin, oare, toate aceste produse, pe care schimbul le împarte între atâția beneficiari diferiți? Numai de la muncitor. Ele n-au costat decât muncă, ba mai mult, numai muncă manuală."³

Rodbertus constată, că, "dacă e drept, de o parte, că numai muncitorul creiază toate produsele și dacă, de altă parte, grație schimbului, proprietarii pământului și ai capitalului, prin simplul act al proprietății lor și în afară de orice participare directă la producție, încasează, sub formă de dobândă și arendă, o parte din aceste produse, formula echității în repartitie e evident violată. Această abatere a produsului în profitul neproducătorilor și în paguba muncitorilor, se îndeplinește, dealtfel, în afară de orice violență materială, prin simplul joc al liberului schimb (Freihandel) sub regimul proprietății private. Singura sa cauză este, că sistemul nostru social <permite altora decât singurilor producători, simplilor proprietari ai solului și ai capitalului, să fie considerați ca producători la producție și prin urmare, ca având drept la o parte din venitul social>⁴.

Iată deci desvăluit dublul aspect al distribuției: *economicește*, schimbul atribuie capitalului, pământului și muncii, o parte din produsul corespunzător valorii cu care serviciile lor sunt prețuite pe piață; *social*, el permite să smulgă singurilor creatori ai produsului, muncitorilor, o parte din acest produs; porțiune care constituie ceea ce Rodbertus numește cu un singur cuvânt <renta>, cuprinzând în acest cuvânt venitul proprietarilor funciari și acela al capitaliștilor".⁵

¹ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.111.

² Rodbertus adaugă, de altfel, că o parte din produsul integral al fiecărui trebuie scos pentru a servi nevoilor publice (Das Kapital, pag.132-133).

³ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.588.

⁴ CARL Rodbertus-Jagetzow – Das Kapital, pag.105.

⁵ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.590-591.

Concluzia generală pe care a formulat-o Rodbertus în privința repartiției este următoarea: "Partea din produs pe care o primesc producătorii se guvernează, în definitiv și în general, nu după rezultatul producției lor, ci după cantitatea de produs care trebuie să le dea forța de a continua să muncească și mijloacele de a-și crește *copiii*¹. "Aceasta e celebra *lege de aramă* (subl.ns.), din care Lassalle va face peste câțiva ani *pivotul propagandei* sale, dar pe care Marx, dimpotrivă, n-a acceptat-o niciodată formal".²

Dar "argumentul pe care se sprijină (Rodbertus, n.n.) – legea de aramă a salariului – e părăsit azi nu numai de economiști, dar chiar și de socialiști. – Mai mult încă, chiar dacă legea de aramă ar fi adevărată, raționamentul lui Rodbertus încă n-ar fi concludent, căci partea lucrătorilor asupra produsului total nu depinde numai de un factor, ci de doi: *procentul salariului și numărul lucrătorilor*. Rodbertus face o greșeală asemănătoare cu a lui Bastiat, care voia să determine partea capitalului în produsul total cu ajutorul unui singur factor, procentul dobânzii, pe când partea lui depinde de procentul dobânzii și, totodată, de masa capitalurilor existente... Ce concluzii practice scoate Rodbertus din teoria sa? Se vede imediat: cele pe care i le-ar impune logica: desființarea proprietății particulare și a producției individuale (subl.ns.). Comunitatea devenind singura proprietară a mijloacelor de producție, venitul fără muncă dispăre; fiecare va fi obligat să contribuie la producție și fiecare va participa la consumație în măsura însăși a muncii sale; durata muncii și intensitatea vor determina valoarea obiectelor și cum adaptarea ofertei se va asigura totdeauna nevoilor sociale...această măsură va rămâne totdeauna exactă și astfel se va realiza dreptatea în distribuție"³.

Socialismul de stat se înscrie, în problema repartiției, pe linia trasată de Sismondi de la care aproape că nu există abatere. "Nu aflăm o condamnare în principiu a profitului sau a dobânzii, ca la socialiști; se menține proprietatea privată ca instituție fundamentală; se face însă o adaptare mai exactă a venitului <mărit>; se limitează la <o justă măsură> profiturile <exagera-te>, așa cum ne permite s-o facem <conjectura economică>; în schimb se ridică salariile la un nivel care să facă posibilă o <existență omenească>. Nu ne putem ascunde că toate acestea sunt cam vagi.

Statul ar fi însărcinat să facă să se respecte în repartiția bunurilor o regulă morală conformă sentimentului fiecărei epoci. *Instrumentul reformelor ar fi impozitul* (subl.ns.). Dupont White dăduse din 1847, în "*Capital et Travail*" formula precisă a acestor proiecte: <să pună un impozit pe clasele superioare și să întrebuinteze produsul pentru asistență și recompensa muncii>. Nici Wagner nu spune altceva. <Socialismul de stat logic trebuie să-și pună în vedere două lucruri, de altfel strânse între ele: ridicarea claselor inferioare muncitoare

¹ CARL Rodbertus-Jagetzow – *Das kapital*, pag.153.

² GIDE Charles și RIST CHARLES – *op.cit.*, pag.593.

³ GIDE Charles și RIST Charles – *op.cit.*, pag.549-595.

pe spezele claselor superioare avute și împiedicarea voluntară a acumulării prea mari de bogății în anumite straturi și la anumiți membri ai clasei avute"¹.

"În ce-l privește pe Marx, acesta, după ce a proclamat necesitatea socializării instrumentelor de producție, consideră că "produsul muncii tuturor va fi repartizat, defalcând din el întâi cheltuielile de interes comun, proporțional cu munca fiecăruia."² Dar la el societatea capitalistă se împarte în două mari clase, burghezia, posesoarea mijloacelor de producție și proletariatul, posesor exclusiv al forței sale de muncă. De aceea, "între cele două clase relațiile nu pot fi decât de exploatare; repartitia se face în favoarea celor care posedă mijloace de producție pentru că repartitia este, întâi de toate, repartitia condițiilor materiale de producție"3

În domeniul repartiției deosebirea neoclasicilor față de clasici poate fi constatabilă la două nivele: "întâi, la clasici (inclusiv Marx, exclusiv Say) valoarea repartizabilă este un dat; în interiorul ei relația dintre componente este contradictorie. Cu suport în teoria obiectivă a valorii, prin Marx, această construcție a putut explica procesul exploatarei. La neoclasic dimensiunea <cozonacului> este relativă. Piața, cu libera concurență, îi poate ajuta pe toți să câștige; concurența perfectă le permite, în plus, tuturor, să-și maximizeze satisfacțiile. Teren pentru conflict nu există. Teoria neoclasică a repartiției e scutită de a da socoteală unor întrebări ingrate. Din punctul de vedere al realității conflictuale, este pusă la adăpost.

Al doilea, și în strânsă legătură cu primul aspect, la clasici, cei ce participă la repartitie sunt, în mod direct, proprietarii factorilor de producție. La neoclasic, corespondența în plan social a structurii factorilor este relativizată; se dă impresia că factorii înșiși participă la distribuția bogăției, definită, la rândul-i, total neutru Sub raportul sursei și apartenenței.

În replică, peisajul social cunoaște două personaje principale: consumatorul și producătorul. Ei pot veni de oriunde și ocupa orice ierarhie socială. Logica comportamentului lor se înscrie în două ecuații simple. Pentru consumator ea se regăsește în curba cererii:

$$P = f(Q).$$

Întrebarea la care trebuie să răspundă este următoarea: cât sunt dispus să cer (să plătesc) pe măsură ce volumul producției crește. Curba ofertei în schimb,

$$Q = f(P),$$

exprimă preocuparea producătorului: cât sunt dispus să produc o dată cu creșterea prețurilor? În cele două situații, se poate afla atât bogatul, cât și săracul. Obiectivul lor pare a fi comun: maximizarea satisfacțiilor.

¹ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.615-616.

² GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.647.

³ POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag.168.

La ce nivel se situează satisfacția, iată o întrebare căreia neoclasicii n-au ezitat să-i dea curs. Dimpotrivă, răspunsul vine prompt: ce revine fiecărui factor depinde de prețul acestuia. Mărimea prețului se stabilește după principiile sfinte ale școlii: prin confruntarea cererii cu oferta și după principiul marjei, extins la toți factorii de producție"¹.

Dar acest reduționism interpretativ al teoriei neoclasice nu concordă întru totul cu dezvoltările ei. Putem face loc unei interpretări mai largi și mai subtile "Punctul de plecare al teoriei neoclasice e individul, a cărui socializare se realizează prin intermediul tranzacțiilor de pe piață. <Indivizii>, despre care se vorbește în această teorie, sunt de fapt *unități de decizie*, ele însele formate din indivizi; aceste unități de decizie (adesea denumite *agenți*) se împart în două mari categorii: *gospodăriile*, care consumă bunuri și servicii oferind în schimb muncă, și *întreprinderile*, care produc bunuri și servicii pe baza altor bunuri și servicii"².

Gospodăria familială (sau consumatorul).³ "În concepția curentă, o gospodărie este, în general, compusă din două sau mai multe persoane. Cu toate acestea, modelul pleacă de la supoziția că ea se comportă ca un singur individ, cu gusturi foarte precise. Problema oricărei gospodării este aceea *de a opta între mai multe posibilități*, alegere ce se face după o *relație de preferință*, ținând seama de resursele de care dispune. Această alegere se referă la *coșuri de bunuri*, adică la anumite grupări alcătuite din diverse bunuri (inclusiv servicii)... Aceste bunuri sunt caracterizate nu numai prin proprietățile lor intrinsece, ci și prin localizarea lor și data la care sunt disponibile.

Prima ipoteză referitoare la gospodărie este că aceasta își poate sorta toate pachetele de bunuri după o *relație de preferință*. Fiind date două pachete de bunuri oarecare, această relație permite să se poată preciza care dintre ele este preferat de către gospodăria respectivă, sau dacă la consideră echivalente. Singura condiție impusă relației de preferință pentru o gospodărie este o *condiție de coerență*: dacă pachetul C este preferat pachetului B, acesta din urmă fiind el însuși preferat pachetului A, atunci C trebuie preferat lui A (dacă această condiție se verifică, se spune că există *tranzitivitate a preferințelor*).

Ipoteza după care fiecare gospodărie își poate stabili o ierarhie coerentă a tuturor pachetelor de bunuri posibile nu se poate însă accepta de la sine, mai ales dacă este vorba de multe bunuri (și deci de o mare diversitate de pachete posibile). Trebuie remarcat că această ierarhizare nu ține seama decât de proprietățile bunurilor și nu, de exemplu, de valoarea lor...După ce ordinea pachetelor de bunuri posibile este stabilită de către fiecare gospodărie în funcție de relația sa de preferință, se poate trece la o regrupare a lor după criterii de echivalență, ceea ce conduce la noi grupări denumite *clase de*

¹ POHOATĂ Ion – op.cit., pag.244-245.

² GUERRIEN Bernard – op.cit., pag.21.

³ GUERRIEN Bernard – op.cit., pag.22 și urm.

echivalență. În cazul când ar fi vorba de numai două bunuri (presupunând că pentru celelalte cantitățile sunt deja stabilite), aceste clase pot fi reprezentate prin curbe, denumite curbe de *indiferență*... Forma dată astfel în mod tradițional curbelor de indiferență presupune un anumit număr de proprietăți suplimentare ale relației de preferință, dintre care:

- *monotonia*, dacă un pachet conține cel puțin aceeași cantitate din fiecare bun ca și un alt pachet, atunci îi este preferat...
- *convexitatea preferințelor*, media celor două pachete echivalente este preferată acestor pachete... Această proprietate dă la iveală un *gust al amestecurilor* (<amestecul> C este preferat pachetelor echivalente A și B) și demonstrează *convexitatea* curbelor de indiferență (de unde numele lor).

Pe scurt, presupunând curbele de indiferență convexe și descrescătoare... cazul în care o gospodărie ar putea fi <saturată> este exclus, ca și acela în care ar respinge amestecurile...

Rata de substituție este o rată de schimb între două bunuri dintr-un pachet dat, rată pe care gospodăria o poate accepta fără să se producă în situația sa nici înrăutățire, nici îmbunătățire... se pot trage două concluzii: mai întâi, rata de substituție depinde în mod evident de gusturile gospodăriei, dar și de pachetul de bunuri considerat. Pe de altă parte, rata de substituție descresce atunci când cantitatea bunului... crește. Această descrescere este în fapt o consecință a convexității și a monotoniei relației de preferință... Ea se poate interpreta astfel: cu cât cantitatea deținută dintr-un bun crește față de aceea dintr-un alt bun, cu atât primul bun este mai puțin dorit decât cel de-al doilea... Orice funcție, care asociază pachetelor de bunuri posibile numere pozitive... este denumită *funcție de utilitate*, reprezentând relația de preferință...

Opțiunile gospodăriilor sunt îngrădite de nivelul resurselor lor. Acestea sunt de trei categorii: bunuri, drepturi de proprietate (asupra terenurilor, minelor, întreprinderilor), timp disponibil. Timpul constituie o resursă, deoarece poate fi utilizat pentru a produce sau vândut pentru muncă salarizată... se numește funcție de cerere a unei gospodării, funcția ce asociază oricărui sistem de prețuri și oricărui venit al gospodăriei pachetul de bunuri care maximizează funcția de utilitate a gospodăriei, la venitul și prețurile respective (de fapt, în măsura în care venitul depinde și el de prețuri, fiind dat de valoarea dotărilor inițiale, cererea nu depinde, în ultimă instanță, decât de prețuri)¹ *întreprinderea (sau producătorul)*². "Ca și pentru gospodărie, în legătură cu acest al doilea tip de agent se pune o problemă de terminologie, problemă ce nu este lipsită de

¹ Dacă cererea unui bun de către o gospodărie este mai mică decât dotarea sa inițială cu acest bun, atunci gospodăria respectivă este ofertantă a bunului și nu element de cerere (reamintim că atunci când ea își calculează venitul, procedează ca și cum și-ar vinde întreaga dotare inițială, iar apoi și-ar recumpăra o parte).

² GUERRIEN Bernard – op.cit., pag.32 și urm.

importantă: de ce am vorbi de <întreprindere> sau de <producător> și nu de <întreprinzător>, care în mod tradițional este considerat drept unitatea de decizie? Pentru că este greu de separat imaginea întreprinzătorului de aceea a riscului. Or, una dintre caracteristicile modelului de referință este tocmai excluderea riscului, cel puțin în accepția obișnuită a cuvântului...Acest lucru poate părea ciudat, mai ales când se încearcă reprezentarea unei economii bazate pe concurență...

Întreprinderea este caracterizată numai printr-un ansamblu de posibilități tehnice, descrise printr-o funcție de producție.

Aceasta asociază fiecărui pachet de input-uri (format din materii prime și din <servicii> aduse de către pământ, mașini, muncitori) cantitatea maximă de output pe care o poate produce ținând seama de posibilitățile tehnice. Funcția de producție caracterizează deci întreprinderea, la fel cum relația de preferință caracterizează gospodăria. Dar funcția de producție presupune o optimizare prealabilă (întreprinderea trebuie să utilizeze cât mai bine, fără risipă, inputurile de care dispune), ceea ce nu este cazul pentru relația de preferință (sau pentru funcțiile de utilitate).

De obicei, întreprinderile se caracterizează prin funcții de producție ce pot fi diferite de la o întreprindere la alta. Ne putem însă întreba care este cauza acestor diferențe într-o economie bazată pe concurență, în care informația este accesibilă tuturor. O explicație ar putea fi găsită în existența brevetelor, a secretelor de fabricație, a indivizibilităților, a rentelor de situație, dar aceste <imperfecțiuni> sunt excluse în lumea ideală care servește drept referință modelului (altfel, de ce n-ar fi ele transformate în input-uri?). Să reținem deci că ideea de a considera întreprinderile ca având funcții de producție diferite, nu poate fi înțeleasă de la sine...

Economistul este interesat în mod deosebit de două proprietăți ale funcțiilor de producție: productivitățile marginale și randamentele de scară.

Productivitatea marginală a unui input este un indicator al creșterii producției, permisă de o creștere <mică> a cantității acestui input. În definiția <intuitivă> a productivității marginale a unui input, se iau în considerare variații unitare ale cantităților de input...În general, productivitatea marginală a unui input depinde de nivelul de input considerat...Proprietatea de descreștere a productivităților marginale joacă un rol important atunci când se caută profitul maxim...

Randamentele de scară sunt definite pornind de la *variații simultane și în aceeași proporție, a tuturor input-urilor*. Mai precis, se vorbește de randamente de scară atunci când se compară rata de creștere a pachetului de input-uri cu rata de creștere a producției. Sunt posibile trei cazuri, după cum producția crește *mai repede* decât pachetul de input-uri (se spune atunci că *randamentele de scară sunt crescătoare*), în același ritm (*randamentele de scară sunt constante*), sau mai puțin repede (*randamentele de scară sunt descreșcătoare*)...

Funcția-obiectiv a întreprinderii este *profitul* ce rezultă din diferența între încasări (valoarea producției) și cheltuieli (costul input-urilor)...

În rezumat: *producția optimă pentru o întreprindere este aceea care face ca valoarea produsului marginal al fiecărui input să fie egală cu prețul acestui input*. Acest rezultat nu are valoare decât dacă productivitățile marginale și randamentele dimensionale sunt bineînțelese, descrescătoare (și aceasta se întâmplă dacă *funcția de producție este concavă*, sau, ceea ce înseamnă același lucru, dacă *ansamblul producției este convex*)."

"În timp ce neoclasicii explică *veniturile* ca un rezultat mecanic al productivității marginale a factorilor de producție, postkeynesiștii susțin că *repartiția venitului național este determinată de factorii instituționali*, fiind supusă unor manipulări politice și fac deosebire între două feluri de venituri: reziduale (profitul) și contractuale sau nereziduale (salariile și renta funciară), precizând că raportul dintre ele și modificarea lui influențează considerabil întregul mecanism economic."¹

"Nicholas Kaldor se ocupă de influența procesului de repartitie a venitului național asupra acumulării de capital și a creșterii economice, semnalând deosebiri esențiale în aceste privințe între titularii de profit și titularii de salarii."²

Lucrarea lui P. Sraffa *Producția de mărfuri prin intermediul mărfurilor* este o replică, demnă de luat în considerație, dată revoluției marginaliste care a înlăturat din tradiția clasică teoria valorii, creată de muncă și a plusvalorii (ambele cu importantă încărcătură ideologică) înlocuindu-le cu teoria utilității marginale și a productivității marginale a factorilor de producție, instrumente utile practicii cotidiene ale economiei de piață...Dezacordul neokeynesistilor de stânga cu asemenea teorii pornește de la neputința acestora de a explica o seamă de realități din economiile de piață occidentale, ca cele ale marilor discrepanțe de avere și putere, ale pauperizării unei părți a populației, ale existenței subdezvoltării umane în mijlocul superbogăției ș.a. Revenirea lor la ipotezele, punctele de plecare și la teoriile clasice despre valoare și plusvaloare este legată, în mare măsură, de nevoia cunoașterii și explicării unor asemenea realități...În economiile de piață contemporane un rol important, după Sraffa, îl au <raporturile dintre muncă și mijloacele de producție>, în condițiile în care cei ce depun munca sunt organizați pentru apărarea intereselor lor, inclusiv pentru apropierea unei părți din surplus, iar deținătorii mijloacelor de producție sunt și ei organizați ca să-și apere interesele și să ia o parte cât mai substanțială din surplus. Statul, angajat în viața economică și socială, se cuvine să intervină prin diverse politici (inclusiv ale veniturilor, taxelor, impozitelor, indexării, ajutoarelor de șomaj etc.) prin care să contribuie la realizarea unei drepte repartiții a surplusului de valoare. Spre deosebire de Smith, Ricardo și Marx, care considerau că distribuirea plusvalorii avea loc în condițiile pieței li-

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.165.

² SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.158.

bere concurențiale numai între clasele deținătoare de capital și proprietăți funciare, în teoria lui Sraffa, la împărțirea acesteia mai iau parte salariații și statul.”¹

Liberalul Fr.A.von Hayek procedează "la o schimbare de termeni. Noțiunea de economie de piață care etimologic sugerează gospodărirea, administrarea etc, deci implicarea factorului subiectiv, o înlocuiește cu cea de *catallaxie*, de la grecescul <*katallatein*> și care sintetizează ideea de schimbare; schimbare de bunuri, de mentalități etc, plecând de la un interes comun...<Jocul catalactio antrenează jucătorii pentru că el este, așa cum s-a precizat, creator de bogăție; permite satisfacerea unor nevoi care, altfel, n-ar fi fost realizabile. Cât privește modul de distribuție a rezultatelor între <jucători>, Hayek este cât se poate de clar. <...Singură conduita jucătorilor, și nu rezultatul, poate fi justă>. În spiritul a ceea ce se numește just poate fi judecată deci loialitatea tranzacțiilor, respectul reciproc dintre coparticipanți, respectarea regulilor; numai așa piața se transformă dintr-o luptă a tuturor, împotriva tuturor, într-o bătălie a tuturor pentru toți. Diferența de câștig reflectă eficacitatea fiecărui jucător de a-și folosi informațiile și nu este cazul unei justificări morale pentru repartitia obiectivă a veniturilor sau bogăției. Așa cum remarcă economistul francez Maurice Flamant, Hayek găsește conceptul de justiție socială ambiguu și inoperant, din cel puțin două motive. <Primul – nici un acord nu este posibil în ceea ce privește repartitia veniturilor găsită de dorit sau chiar reclamată în numele <<moralei>. Al doilea, modul de repartitie căutat n-ar putea fi atins decât într-un sistem de temniță totalitară>^{2,3}.

¹ NICOLAE-VALEANU Ivanciu – op.cit., pag.194 și urm.

² FLAMANT Maurice – *Le libéralisme contemporain*, PUF, Paris, 1988, pag. 88.

³ POHOATĂ Ion – op.cit., voi II, pag.114, 116-117.

5. COMPORTAMENTUL DE SCHIMB

5.1. Comportamentul de schimb intern

Simonde de Sismondi, acest critic al liberalismului clasic, consideră că "ceea ce se produce trebuie să servească consumului, el trebuind să fie scopul și limita producției și nu îmbogățirea în sine a unor indivizi. Ca bunurile produse să ajungă la consumatori ele trebuie să treacă prin piață, unde domnește concurența care, cum remarcă și Sismondi, permite ca unii să se îmbogățească, iar alții să sărăcească. *Sfera schimbului, inclusiv între muncă și capital, apare ca principalul domeniu al generării nedreptăților și al accentuării diferențierilor de avere și putere* (subl.ns.). Îmbogățirii își sporesc acumulările și largesc sfera producției, iar sărăciei își reduc posibilitățile de cumpărare, fiindcă le scad veniturile."¹ Sismondi a elaborat o teorie originală a piețelor și alta a crahului automat al capitalismului. "Mărfurile se schimbă pe venituri care nu cresc proporțional cu producția la toate clasele și categoriile sociale; la capitaliști ele cresc repede, ei acumulează mult, forțați de lupta de concurență și sporesc capacitatea societății de a produce; la marea masă a cumpărătorilor, formată din mici producători și salariați, veniturile scad (iar, când la unii cresc, ele sporesc cu puțin) reducându-se și capacitatea lor de cumpărare, motiv pentru care limitele cererii se restrâng. Disproporția creată de posibilitățile în expansiune ale ofertei și cele în contracție ale cererii se adâncește, crizele se declanșează și tind să se permanentizeze. La observația critică făcută de susținătorii legii Say...cum că realitatea arată că nu se permanentizează crizele, Sismondi a răspuns cu argumente care dau conținut teoriei crahului automat al capitalismului. Acestea sunt: crizele se permanentizează numai în condițiile capitalismului generalizat, ceea ce nu avusese loc, dar spre care se tindea; piața capitalismului negeneralizat dispunea de supape, care-i permiteau reechilibrarea cererii cu oferta, cum ar fi sectorul necapitalist, al micii producții de mărfuri din fiecare țară și piață externă a coloniilor și semicolonilor, a lumii necapitaliste, în general. Supapele respective sunt supuse erodării pe măsura extinderii capitalismului, ceea ce ar urma să ducă, prin strangularea și/sau desființarea lor, la prăbușirea de la sine, automată a sistemului."²

Referințele la schimb îi servesc lui Marx spre a demonstra cum este exploatată clasa salariată de către clasa bogată. "Ideia nu-i nouă. Am mai văzut-o formulată în diferite rânduri în special de Sismondi, Saint-Simon, Proudhon și Rodbertus. Dar critica lor era mai mult socială, decât economică: ea *ataca mai mult regimul proprietății și nedreptățile lui* (subl.ns.). Karl Marx își va împrumu-

¹ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.102.

² NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.102.

ta, din contră, armele din știința economică și din *legile schimbului*. Va încerca să demonstreze că ceea ce se numește o exploatare nu putea fi altfel decât este *rezultatul inevitabil al schimbului, o necesitate economică de la care nu se pot sustrage nici patronii și nici muncitorii* (subl.ns.).¹ "Partea cu adevărat originală în această demonstrație este, că ea nu constă în banale incriminări de exploatare a muncitorilor și de aviditate a exploatatorilor, că explică cum e furat lucrătorul, *încasând, totuși, tot ce-i revine*. Capitalistul n'a furat pe lucrător: a plătit mâna de lucru cu prețul adevărat, adică *cu adevărata valoarea de schimb* (subl.ns.). <Actul e îndeplinit. Problema e rezolvată în toți termenii ei. Legea schimbului a fost riguros respectată; echivalent contra echivalent>".² Astfel, la Marx, "valorile de întrebuințare sunt, în același timp, purtătorii materiali ai valorilor de schimb. Aceasta reprezintă proporția raporturilor în care valorile de întrebuințare *diferite* (subl.ns.) se schimbă între ele. Pentru a determina natura și dimensiunea acestui raport de schimb Marx recurge la următorul exemplu: < 1 quarter de grâu se schimbă pe x chintale de fier. Ce înseamnă această ecuație? Că un *element comun de aceeași mărime există în două obiecte diferite* (subl.ns.)...Cele două obiecte sunt deci egale cu un al treilea element, care în sine nu e nici unul, nici celălalt...Dacă facem abstracție de valoarea de întrebuințare a corpurilor măr-

furilor, nu le mai rămâne decât o singură calitate: aceea de a fi produse ale muncii...>³.⁴ "Toate mărfurile – spune Marx sunt non-valori de întrebuințare pentru posesorii lor și valori de întrebuințare pentru non-posesorii lor. *Ele trebuie deci să-și schimbe, toate, stăpânii* (subl.ns.). Dar această schimbare de stăpân reprezintă schimbul lor, iar schimbul lor le raportează pe unele la celelalte ca valori și le realizează ca valori. Mărfurile trebuie deci să se realizeze ca valori, înainte de a se putea realiza ca valori de întrebuințare. Pe de altă parte, trebuie să se verifice ca valori de întrebuințare înainte de a se putea realiza ca valori"⁵.

Neoclasicii aduc un aer proaspăt în teoria schimbului "Pentru început trebuie precizat că *terminologia* (noțiunile) folosită de neoclasici diferă destul de mult de cea clasică. Liberalii neoclasici fac distincție între *bunurile libere* (aflate în cantitate mare, deci abundente și care se pot obține gratuit) și *bunurile economice* (care sunt *rare*, se obțin în schimbul unei prestații – prețul lor exprimat în bani – a cărei mărime depinde de aprecierea subiectivă a consumatorilor). La rândul lor, bunurile economice se *clasifică* în două categorii: *bunuri finale* (sau de consum individual), care pot fi consumate nemijlocit pentru că sunt aduse la piață în formă pe deplin finalizată și *bunuri intermedi-*

¹ GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.629.

² GIDE Charles și RIST Charles – op.cit., pag.634-635.

³ MARX K. - op.cit., pag.77-78.

⁴ POHOATĂ Ion – op.cit., pag.169-170.

⁵ MARX K. - op.cit., pag.121.

are, care nu pot fi consumate în mod nemijlocit, fie pentru că sunt instrumente de producție (unelte, mașini, clădiri), fie că sunt nefinisate, pentru că nu s-a încheiat procesul prelucrării lor (de exemplu: făina, firele textile, cheresteaua etc). În consecință, *principalul obiect al aprecierii subiective din partea consumatorilor îl constituie bunurile finale*.¹ "Izvorul prețurilor este, după părerea neoclasicilor, *utilitatea bunurilor economice finale*, mai precis, *aprecierea subiectivă* pe care o fac consumatorii cu privire la <plăcerea> sau <foloasele> pe care le obțin din consumul bunului respectiv."² În aceste condiții "trecerea de la utilitate la valoare este realizată prin intermediul schimbului. La Jevons, mai clar decât la alții, apare faptul că valoarea este un preț relativ. Un bun primește un preț numai prin comparația utilității sale, prin schimb, cu cea a altui bun. Relația nu este doar subiectivă; ea are și o dimensiune cantitativă. Dacă A și B sunt doi comercianți și posedă două mărfuri, schimbul dintre cei doi are sens și continuă atâta timp cât fiecare consideră că pierderea de utilitate, prin unitatea de produs cedată este inferioară plusului de utilitate, prin unitatea de produs achiziționată. Atunci când utilitățile marginale ale celor două bunuri au devenit egale, pentru unul din cei doi comercianți, schimbul își pierde motivația. Valoarea, sub forma valorii de schimb, apare deci ca fiind puterea de cumpărare a unui bun asupra altuia, iar raportarea se face prin utilități; raportul de schimb este invers proporțional raportului utilităților marginale ale cantităților disponibile"³. "În viziunea neoclasicilor, schimbul de bunuri economice pe piață era ca <un joc cu *sumă pozitivă*>, în sensul că toți participanții aveau de câștigat"⁴.

5.2. Comportamentul de schimb extern

Lupta de emancipare a națiunilor mai puțin dezvoltate a condus, în plan teoretic, la afirmarea unei noi doctrine, cea a *protecționismului*. Astfel, "poziția de <regină a mărilor>, <atelier al lumii> și de stăpânitoare a unui vast imperiu colonial i-a permis Angliei să realizeze relații economice avantajoase cu orice parte a lumii. O condiție de bază era ca ea să nu întâmpine obstacole și îngrădiri protecționiste din parte altor țări. Economisții ei clasici au pus accent deosebit pe teoretizarea liberalizării comerțului exterior (subl.ns.), accent pe care nu-l întâlnim la economisții francezi; ei și-au orientat atenția, mai întâi de toate, asupra *liberalizării cadrului economic intern* (subl.ns.), fiind preocupați de subminarea feudalismului și înlăturarea consecințelor negative ale practicării îndelungate a mercantilismului. Un asemenea liberalism intern a putut să fie combinat, în anumite condiții, cu un protecționism extern. Chiar Franța domniei lui Napoleon a practicat liberalismul în interior și un protecționism ex-

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.114.

² SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.115.

³ POHOATĂ Ion – op.cit., pag.232.

⁴ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.116.

tern drastic, prin instaurarea blocului continental, prin care s-a încercat în-
genuncherea Angliei. Napoleon i-a cerut lui J.B.Say, fără succes, să renunțe la
teoria liberalistă și să formuleze principii pentru susținerea protectionismului.
Acest lucru îl va face Chaptal în lucrarea "*De l'industrie frangaise*", 1819, și
baronul Dupin în "*Situation progressive des forces de la France*", din 1827.
Ambele lucrări au fost surse de inspirație pentru creatorul sistemului teoretic al
pretecționismului, Fr.List.¹ În același context de istorie economică ce a condus
la formularea principiilor pretecționiste se constata că "Statele Unite cu o in-
dependență abia cucerită, cu o coeziune federală încă neconsolidată dispunea
de resurse naturale abundente, de un teritoriu întins cu o populație instruită și
industrioasă. Prima grijă a americanilor deveniți liberi a fost de a-și construi o
industria avansată, iar pentru aceasta trebuia *îndepărtată prin tarife protec-*
toare invazia mărfurilor engleze (subl.ns.)...Ideea apărării industriei naționale
se răspândea și ea cerea mai temeinic argumentele măsurilor, practice, lucru
ieșit cu pregnanță la iveală în 1827, când susținătorii protectionismului au fost
atacați vehement, cu concursul binevoitor al britanicilor, de adepții comerțului
liber. Pe atunci germanul Fr.List, care pregătea în laboratorul său intelec-
tual o teorie încheagată a protectionismului, se afla în America și a fost solicitat să
dea ripostă liberschimbistilor. Membrii *Societății (pentru încurajarea artelor și*
manufacturilor, n.n.) din Pensylvania au apreciat că List, făcând distincția între
economia cosmopolită și cea națională, între liberalism și protecționism <a
creat un sistem de economie politică conformă cu natura, aducând prin aceas-
ta imense servicii Statelor Unite>. Teoria protectionismului elaborată de List –
expusă într-o schiță elaborată special pentru americani² – a făcut adepți și a
câpătat circulație în America, tocmai pentru că atunci cele două țări aveau stări
similare. O variantă americană a teoriei protecționismului fusese elaborată de
H.Ch.Carey, se pare independent de List, deși a fost învinuit uneori de com-
pilație."³

"Fr.List, prin lucrarea sa⁴, a dat glas nevoilor de protegiere a intereselor
de industrializare, de unificare și dezvoltare a forțelor productive naționale ale
Germaniei și ale altor țări aflate în situații similare. Doctrina formulată de el a
avut largă audiență în multe țări ale continentului european și american"⁵. "Pro-
tecționismul listian este conceput ca mijloc de ridicare a unor economii
naționale la nivelul de dezvoltare al altora care au luat-o înainte și care au tins
să monopolizeze puterea industrială a lumii. De aici, și o caracteristică a lui:
este, mai întâi de toate, un instrument de sporire a forțelor productive ale nați-

¹ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.86.

² LIST FR.- *Outlines of a New System of Political Economy, in a Series of Letters*
Addressed by Fr.List to Charles Ingersol, Philadelphia, 1827.

³ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.87-88.

⁴ *Das Naționale Sistem der Politischen Okonomie, 1841.*

⁵ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.89.

unii, de stimulare a industriei autohtone, ca importantă forță productivă și de apărare a acesteia de concurența străină, de protejare a avuției naționale și de închidere a canalelor de scurgere peste graniță a unor părți din venitul național. Realizarea unui asemenea protectionism implică putere, un stat puternic. De aceea, după List, <puterea este mai importantă decât bogăția, pentru că, cu ajutorul puterii, o națiune nu numai că își creează noi surse productive, dar își menține și bogățiile anterior dobândite, și pentru că opusul puterii, slăbiciunea, ne face să pierdem tot ceea ce avem, nu numai bogăție, dar și forțele noastre productive, cultura noastră, literatura noastră, până și independența noastră, în mâinile acelor care sunt mai puternici decât noi>.

Protectionismul chemat să slujească țelului putere nu putea fi nici permanent și nici rigid, nici absolut și nici total, un scop în sine, ci un *instrument* (subl.ns.); el era conceput ca un *protectionism educator* (subl.ns.), care să ducă spre mărirea și puterea, să educe forțele productive ale națiunii și *apoi să cedeze locul liber schimbismului, ca politică economică* (subl.ns.).¹

H.Ch.Carey a fost mai conciliant decât List prin faptul că admitea compromisuri între liberschimbism și protectionism. În această pendulare între cele două atitudini "Carey a atacat liberul schimb arătând că acesta promovează un gen de diviziune internațională a muncii care subminează economiile naționale, ca sisteme complexe de ramuri și împarte țările în industriale și agrare. Liberul schimb tinde, menționa el, <să stabilească pentru lumea întreagă un atelier unic, căruia trebuie să-i fie expediate produsele unite ale globului, suportând cele mai costisitoare cheltuieli de transport>². Efectul era monopolizarea producției industriale de o țară sau un grup restrâns, *interesate să nu se prolifereze industrialismul și, prin aceasta, progresul altor țări* (subl.ns.). O țară, considera el, se îmbogățește și prosperă cu atât mai mult, cu cât se apropie de tipul unei societăți productive complexe, ale cărei domenii se completează și susțin reciproc, *fiecare servind celorlalte de piață* (subl.ns.), fapt care ușurează echilibrarea cererii și oferta, face munca națională mai productivă și mai econoamă, prin reducerea cheltuielilor de transport. Agricultură oferă piață pentru produsele industriei, cum și industria oferă piață pentru produsele agriculturii."³ "Poate fi socotită o contribuția a lui Carey extinderea protecționismului și asupra domeniului agriculturii, fapt ce derivă din preocuparea lui pentru apărarea ei de efectele prădalnice ale practicării unui export dictat numai din interesele de câștig ale particularilor, fără a se ține seama de interesul țării"⁴.

Keynes aduce o severă critică politicii liberului schimb. "Dacă dezechilibre persistente din economia contemporană constituiau urmarea acțiunilor

¹ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.91.

² CAREY H.CH. - *Principles of the Social Science*, Philadelphia, 1848, pag.389.

³ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.92.

⁴ NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.93.

necontrolate ale unor factori obiectivi și subiectivi, îndeosebi a legilor psihologice analizate, Keynes a tras concluzia că atenuarea, eventual înlăturarea acestor dezechilibre nu se puteau produce în mod spontan. În aceste condiții nu se justifică pasivitatea statului și politica liberului schimb sau a liberei concurențe.

J.M.Keynes *respinge liberul schimb* pentru că îl consideră inefficient și nerealist, atât la scară macroeconomică, cât și la scară mondoeconomică.

La scară macroeconomică, liberalismul economic a dus la risipa de resurse și capacități de producție, ca urmare a dezechilibrelor, a dificultăților în vânzarea mărfurilor și în efectuarea de investiții, precum și ca urmare a șomajului involuntar cronic.

Eșecul liberului schimb *la scară mondoeconomică* s-a manifestat, după părerea lui Keynes, prin propagarea unor contradicții și conflicte care au dat naștere la o acerbă luptă pentru piețe, transformând comerțul internațional într-un <mijloc desperat de a menține ocuparea mâinii de lucru în propria țară, prin forțarea vânzătorilor pe piețele externe și restrângerea cumpărăturilor prin <deplasarea problemei șomajului spre vecinul care a fost înfrânt în luptă>, culminând cu războaiele cauzate de lupta de concurență pentru piețe"¹.

"Pe linia folosirii creatoare a ideilor perene din opera economică a lui J.M.Keynes, numeroși postkeynesiști au manifestat preocuparea de a aplica principiile keynesiste ale sprijinirii de către stat a inițiativelor particulare și în *domeniul relațiilor economice internaționale*, în vederea reducerii șomajului și a stimulării dezvoltării țărilor în curs de dezvoltare, ca o componentă a dezvoltării economico-sociale generale a planetei noastre. Este semnificativă, în acest sens lucrarea economistului grec Angelos Angelopoulos intitulată *Un plan mondial pentru ocuparea forței de muncă. Pentru un keynesism la scară internațională* (1984) în care se arată importanța reducerii generale a cheltuielilor militare și a datoriei externe a țărilor în curs de dezvoltare, rolul ajutorului financiar extern și al transferului de tehnologie pentru aceste țări, respectiv al investițiilor de capital din țările dezvoltate pentru a declanșa un reviriment substanțial în creșterea economică la scară mondială și a stimula dezvoltarea relațiilor economice internaționale între țările sărace și țările bogate într-un cadru nou, mai stimulativ pentru țările sărace, capabil să ducă, în perspectivă istorică la o nouă ordine economică internațională"².

"Pe fondul adâncirii distanței dintre gândirea economică academică sau convențională și gândirea eterodoxă și contestatară au loc, în perioada interbelică, o serie de *precizări de poziție* care vor influența evoluția ulterioară a teoriilor despre comerțul internațional. Esența gândirii economice convenționale s-a concentrat în *modelul Heckscher-Ohlin-Samuelson* despre comerțul internațional. Criticile eterodoxe ale acestuia au îmbrăcat forma scep-ticismului keynesist din țările dezvoltate și a criticii virulente din partea lui

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.143.

² SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.166.

M.Manolescu, din perspectiva țărilor subdezvoltate, cu profil preponderent agrar.

Modelul H-O-S face parte din teoria <pură> a comerțului internațional. El a rezultat din *două preocupări majore* ale specialiștilor neoclasici din perioada interbelică și anume: pe de o parte, îmbogățirea problematicii comerțului internațional cu tema *înzestrării naturale* a țărilor cu factori de producție și *optimizarea alocării lor* în funcție de opțiunea cea mai rațională din mai multe utilizări alternative posibile și *deci problema amplasării teritoriale optime* sau a *localizării* diferitelor activități economice, iar pe de altă parte, *ruperea* definitivă a teoriei costurilor comparative de producție de teoria valorii bazată pe muncă, așa cum erau ele prezentate de către D.Ricardo, și așezarea teoriei contemporane despre comerțul internațional pe alte baze metodologice, ideologice și teoretice decât ale teoriei liberale tradiționale.

Modelul H-O-S și teoria proporției factorilor de producție elaborată pe baza lui au însemnat reformularea principiului ricardi-an al avantajelor relative în comerțul internațional pe baze marginaliste, neoclasice opuse teoriei obiective a valorii, susținută de către D.Ricardo¹. "Rădăcinile metodologice și ideologice ale modelului H-O-S constau deci în teoria ricardiană a comerțului internațional și teoria neoclastică a prețurilor bunurilor economice.

Rezumând *coordonatele definitorii* ale modelului H-O-S al comerțului internațional, se poate spune că se încearcă să se dea răspuns cel puțin la *cinci probleme esențiale* și anume: a) care este *criteriul alocării* raționale a resurselor și deci al specializării internaționale a țărilor; b) în ce *constă mecanismul de funcționare* a comerțului internațional și de ce factori depinde formarea prețurilor pe piață mondială, respectiv raportul de schimb (terms of trade) între parteneri; c) care *sunt rezultatele imediate* ale comerțului internațional; d) ce *consecințe* are comerțul internațional *pe termen lung*, respectiv influența lui asupra creșterii economice și a dezvoltării economico-sociale; e) care este politica externă optimă?"².

"Raportată la datele reale ale comerțului internațional din perioada interbelică și din primele decenii ale perioadei postbelice, ca și la varianta inițială, ricardiană, *teoria neoclastică sau convențională a comerțului internațional* (denumită și <ortodoxă> de către cei care o acceptau fără rezerve) are atât o serie de merite indiscutabile, cât și unele deficiențe.

Printre *-meritele* ei trebuie reținute: faptul că lărgeste și îmbină problematica de cercetare a comerțului internațional cu problemele combinării mai raționale a factorilor de producție și a amplasării teritoriale sau a localizării lor, faptul că îmbunătățește și îmbogățește instrumentul analitic pentru investigarea alternativelor de folosire a factorilor de producție (costul de oportunitate,

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.198-199.

² SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.199-200.

curba și blocul posibilităților de producție și de consum etc), precum și faptul că admite legitimitatea protecționismului în anumite situații.

Dintre *slăbiciunile sau deficiențele* acestei teorii amintim: absolutizează teoria subiectivă (marginalistă) a prețurilor, abordează în mod static problemele comerțului internațional contemporan, în ciuda unor schimbări spectaculoase care au intervenit în desfășurarea lui; atribuie un rol exagerat factorilor naturali și repartiției lor geografice în explicarea avantajului relativ din comerțul internațional; ignoră marile decalaje economice din economia mondială contemporană, care pun sub semnul întrebării și ideea alocării raționale a resurselor și caracterul reciproc avantajos al comerțului internațional; ignoră, de asemenea, practicile protecționiste ale țărilor dezvoltate, ceea ce este de natură să creeze o anumită neîncredere în postulatele abstracte ale teoriei analizate și măsurile efective de politică economică adoptate de diferite state contemporane; în sfârșit, ocolește sau ignoră total criticile care i-au fost aduse de către diferite *curențe neconvenționale* de gândire economică, deși unele din acestea se bazează în mod direct pe fapte observabile în proporții de masă, chiar de către nespecialiști.

Datorită acestor slăbiciuni a apărut și s-a accentuat *discrepanța* dintre *rafinamentul și eleganța* formei de exprimare a teoriei proporției factorilor de producție și *slaba ei putere de convingere* în legătură cu o serie de *probleme contemporane grave*, cu care se intersectează comerțul internațional, ca de pildă: formele neoclasice de competiție, decalajele economice crescânde între țările industrializate și țările sărace, respectiv subdezvoltarea acestora din urmă și agravarea datoriei lor externe, prelungirea crizelor economice mondiale și înmulțirea problemelor globale."¹

"Un număr crescând de specialiști aparținând gândirii economice convenționale (neoclasice) sau opunându-i-se (eterodocși și contestatari) au demonstrat în mod convingător că *această teorie nu este universal valabilă*, că avantajul relativ nu este în mod necesar un avantaj reciproc, că liberul schimb nu este o garanție generală de prosperitate, că experiența celor mai dezvoltate țări cu economie de piață a dovedit că succesul lor s-a bazat pe sprijinul masiv și intervenția susținută a statului în economie etc.

a) *Paradoxul lui F.D. Graham (1923) sau îndoiala față de universalitatea avantajului relativ*

Afirmația teoriei convenționale potrivit căreia avantajul relativ ar constitui o garanție pentru câștigul *tuturor* partenerilor din comerțul internațional a fost pusă la îndoială chiar de către unii gânditori neoclasici din perioada interbelică, printre care J.H.Williams și F.D.Graham. Într-un articol publicat de acesta din urmă în 1923 se atrage atenția asupra faptului că în practică există cazuri în care unii parteneri pot să piardă din tranzacțiile de pe piața mondială.

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.205-206.

b) Scepticismul lui J.M.Keynes (1936) față de teoria liberă (clasică și neoclasică) a comerțului internațional

Preocupat în principal de macroanaliză, dar respingând ca nerealistă ipoteza clasică a <mâinii invizibile>, J.M.Keynes a făcut câteva observații pertinente referitoare la *limitele teoriei convenționale despre comerțul internațional*. În mod deosebit, el a denunțat dogma funcționării optime și a autoreglării spontane a economiei mondiale pe baza liberului schimb prin intermediul mecanismelor pieței, precum și iluzia avantajului reciproc al partenerilor inegali dezvoltați din comerțul internațional, în perioada interbelică.

În aceste condiții J.M.Keynes apreciază ca fiind mult mai realiste preocupările mercantiliștilor din secolele XVI și XVII de asigurare a unei balanțe de plăți externe active prin măsuri de intervenție a statului în economie, cunoscute sub denumirea de protecționism.

c) Critica adusă de M.Manoilescu (1929, 1931, 1937) liberalismului economic

Îmbogățind considerabil *instrumentarul analitic* pentru studierea activității economice, grefat pe noțiunile de productivitate a muncii și producția netă, respectiv pe distincția între avantajul individual și cel național, avantajul bănesc și avantajul real din comerțul internațional, M.Manoilescu are contribuții substanțiale în ce privește *analiza canalelor prin care țările subdezvoltate pierd în operațiunile de comerț exterior cu țările dezvoltate* (constata Manoilescu) sau decalajul de productivitate a muncii dintre industrie și agricultură, dintre țările industrializate și țările agrare.

Pe această bază el a adus argumente convingătoare împotriva pretenției de universalitate a teoriei avantajului relativ și a politicii externe a liberului schimb, dovedind logic și statistic faptul că țările agrare erau exploatate de țările industrializate pe calea comerțului exterior.

d) Paradoxul lui W.Leontief – piatră de hotar în istoria teoriei convenționale a costurilor comparative de producție și a avantajelor relative în comerțul internațional

Amploarea crescândă pe care a cunoscut-o comerțul internațional după cel de-al doilea război mondial și fenomenele calitative noi care s-au manifestat în cuprinsul lui (modificări în structura pe mărfuri și orientarea lui geografică) au impus testarea repetată a teoriei convenționale, neoclasică, respectiv a modelului H-O-S și a teoriei proporției factorilor de producție, cu scopul de a determina *valoarea cognitivă a teoriei și eficiența practică a recomandărilor de politică economică* elaborate pe baza ei.

Cea mai însemnată, prin conținutul și urmările ei, este testarea făcută de economistul nord-american W. Leontief în anii 1953 și 1956, pornind de la caracteristicile comerțului exterior al SUA.

Concluzia desprinsă de W. Leontief din analiza structurii economiei SUA este *diametral opusă* concluziei formulate de adepții modelului H-O-S. Spre deosebire de promotorii teoriei neoclaseice a comerțului internațional, care susțineau că factorul de producție abundent în SUA ar fi capitalul și că SUA exportă mărfuri care consumă mult capital și puțină muncă, W. Leontief ajunge la concluzia că, în realitate, factorul de producție abundent în SUA este *munca* și *nu capitalul*, și deci că SUA exportă mărfuri în care este încorporată mai multă muncă și mai puțin capital.

Întrucât această concluzie contrazicea părerea dominantă întemeiată pe modelul H-O-S, opinia lui W. Leontief a fost considerată de adepții acestui model drept un <paradox> (opinie contrară părerilor obișnuite, cele mai răspândite).

Semnalul de alarmă tras de W. Leontief cu privire *la slaba relevanță practică* a teoriei neoclaseice convenționale despre comerțul internațional a avut consecințe imprevizibile pe termen lung.

În primul rând, a rezultat că forma foarte abstractă în care este expusă această teorie în manualele universitare este foarte departe de complexitatea și dificultățile problemelor reale ale comerțului internațional, contemporan.

În al doilea rând, este evident că, departe de a fi universal valabilă, această teorie este veridică în limite foarte înguste.

În al treilea rând, alți cercetători au fost stimulați să procedeze la continuarea testărilor practice ale modelului H-O-S, dezvăluind noi limite ale acestuia, noi aspecte din realitate care infirmau predicțiile modelului analizat. Așa au procedat: B.Minhas (1962), S.Burenstam Linder (1961), H.G.Grubel și P.J.Lloyd (1975) etc. Pe baza acestor testări au fost elaborate câteva teorii mai cunoscute, printre care: teoria cererii reprezentative de produse prelucrate, teoria comerțului orizontal sau intraindustrial (intraramuri).¹

"Dintre *teoriile economice convenționale* mai recente rețin atenția mai ales cele care *studiază implicațiile progresului științific și tehnic asupra comerțului exterior și internațional, respectiv avantajul relativ dinamic* (în continuă schimbare) cunoscute sub denumirea generică de *teorii ale proporției neofactorilor de producție*, ca de exemplu: teoria capitalului uman (P.B.Kenen, G.C.Hufbauer), teoria calificării mâinii de lucru (D.B.Keesing), teoria decalajului tehnologic (M.V.Posner), teoria ciclului de viață a produsului (R.Vernon). Un interes deosebit prezintă, în acest context, lucrările lui H.G.Johnson, printre care, de exemplu *Costul comparativ și teoria politicii comerciale pentru o economie mondială în dezvoltare* (1968).

Extrem de diversă și deosebit de fertilă a fost în această perioadă *gândirea economică radicală* care s-a alimentat atât din investigațiile întreprinse în țările lumii a treia, cât și din cele desfășurate în țările dezvoltate, cu economie de piață.

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.206-209.

La temelia radicalismului din lumea a treia a stat <doctrina CEPAL> (Comisia Economică pentru America Latină) care pornește de la ideea dezvoltată de economistul neoliberal român M.Manolea cu douăzeci de ani înainte (1929) și se bazează pe teoria economistului argentinian R. Prebisch (1949) privind decalajul dintre <centrul și periferia> economiei mondiale, precum și a gânditorilor brazilieni Josue de Castro și C. Furtado, ca și a mexicanului V.L.Urquidí, privind originea subdezvoltării și a decalajelor economice din lume în structurile asimetrice ale economiei mondiale și în mecanismele exploatare ale pieței mondiale.

Un moment de vârf al dezvoltării literaturii economice radicale referitoare la relațiile internaționale l-a constituit publicarea lucrării economistului francez Arghiri Emmanuel intitulată *Schimbul inegal. Eseu asupra antagonismelor din relațiile economice internaționale* (1969). Aceasta a stimulat desfășurarea unor interesante controverse și dezbateri metodologice, teoretice și politice la care au participat atât gânditori radicali, provenind din țările slab dezvoltate (de exemplu, egipteanul Samir Amin) și dezvoltate (de exemplu, Andre Gunder Frank), cât și cunoscuți economiști marxiști din toate categoriile de țări, mai ales cele dezvoltate (de exemplu: francezii Ch.Bettelheim și Chr.Palloix sau finlandezul J.O.Andersson).

Samir Amin se ocupă de analiza acumulării de capital la scară mondială, de rolul acțiunii valorii în acest proces și face interesante precizări istorice privind conceptul de <schimb inegal> și rolul gândirii marxiste în definirea lui, în lucrările sale: *Acumularea la scară mondială* (1970), *Dezvoltarea inegală. Eseu asupra formațiunilor sociale ale capitalismului periferic* (1973) *Schimbul inegal și legea valorii. Sfârșitul unei dezbateri* (1973) *Imperialismul și subdezvoltarea în Africa* (1976).

Economistul finlandez marxist Jan Otto Andersson face sugestii extrem de interesante în legătură cu tipurile de schimburi internaționale inegale (decalante, asimetrice și neechivalente) și cauzele neechivalențelor din acest domeniu, pornind de la particularitățile acțiunii legii valorii în timp și spațiu (forma simplă forma capitalistă, forma imperialistă), invitând, pe bună dreptate la rigoare în demonstrațiile teoretice și la realism în concluziile practice. El și-a expus ideile în lucrarea intitulată *Studii în teoria schimbului inegal dintre națiuni* (1976)¹.

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.209-210.

6. COMPORTAMENTUL DE CONSUM

Printre alte contradicții, Marx relevă și contradicția dintre producție și consum. "Posibilitățile de creștere a producției capitaliste se lovesc de cadrul relativ limitat al consumului, determinat de caracterul antagonist al repartiției; un grup restrâns de indivizi beneficiază de o parte a venitului național care depășește cu mult posibilitățile de consum; conflictul, ajuns în starea violentă de criză, indică existența unui excedent relativ de mărfuri, în raport cu cererea absolută: aceasta duce la scăderea producției, a prețurilor, la falimente și șomaj; rezolvarea principială a ei, sublinia Marx, este <rezolvarea temporară, violentă a contradicțiilor existente, erupții violente care restabilesc, pentru moment, echilibrul zdruncinat>^{1,2}

La neoclasici teoria consumatorului, ca și cea a producătorului se reazemă pe o serie de abstracții specifice școlii. "Comportamentul consumatorului este dominat, de asemenea, de principiul hedonistic. Menajul este asimilat unei întreprinderi. Plecând de la un sistem dat al nevoilor, prețurilor și veniturilor; consumatorul este pus tot timpul să găsească optimul; să aleagă bunurile de care are nevoie după principiul egalității utilităților marginale; și el este capabil să facă acest lucru pentru că este perfect rațional."³ "Prețul unui bun măsoară preferința cumpărătorilor pentru o marfă pe care ei o cumpără efectiv în comparație cu cele pe care ei le-ar putea cumpăra pentru aceeași cantitate de monedă; prețurile pot fi definite drept <coeficienți de alegere>."⁴ "În ce-l privește pe consumator...Jevons ajunge la concluzia că satisfacția acestuia este maximă atunci când utilitățile marginale ale diferitelor bunuri pe care și le permite să le cumpere, divizate prin prețurile lor, devin egale."⁵ "<Tabloul> întocmit de C.Menger oferă două repere esențiale pentru a explica marea diversitate de aprecieri subiective făcute utilității finale a bunurile economice consumate de către diverși consumatori și anume: *intensitatea diferită* cu care se manifestă nevoile oamenilor (el distinge zece clase de intensitate) și care exercită o *influență direct proporțională* asupra utilității marginale, precum și *volumul sau cantitatea consumată din bunul respectiv*, care influențează utilitatea marginală în sens invers proporțional. Al doilea reper mai este denumit

¹ MARX K. și ENGELS FR. – Opere, vol.25, partea I, Editura politică, București, 1968, pag.252.

² POHOAȚĂ Ion -op.cit., pag.204.

³ POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag.226-227.

⁴ POHOAȚĂ Ion -op.cit., pag.228.

⁵ POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag.231.

*raritatea bunului respectiv: bunurile abundente au o utilitate marginală mică, iar bunurile foarte rare au o utilitate marginală mai mare*¹.

La J.M.Keynes "*consumul*, prima componentă a cererii efective este funcție de nivelul venitului și de o serie de factori subiectivi și obiectivi.

În acest cadru marginalist al epocii, Alfred Marshall, cu rădăcini adânci în lucrările lui Adam Smith și ale lui Jeremy Bentham valorifică conceptul de **utilitate marginală** care este punctul de pornire în ierarhizarea satisfacerii nevoilor. "«Omul economic» (homo oeconomicus) creat de Marshall este preocupat de a obține avantaje pentru sine, prin calcularea amănunțită a consecințelor de «fericire» pe care le oferă cumpărarea de bunuri și servicii. Prin această abordare, acesta este un model mai mult normativ decât descriptiv, oferind norme logice pentru cumpărătorii care vor să fie «raționali»"².

Progresul înregistrat a constat din formularea condițiilor fundamentale astfel încât, de acum înainte "în studiile comportamentale sunt incluși numeroși factori economici pentru a testa explicit diferite reacții comportamentale, fie pentru a oferi un fundament pentru aplicarea unor criterii de segmentare sau tipologie, necesare pentru tratarea fragmentară a piețelor."³

Să mai notăm că Marshall se limitează la efectul modificării unei singure variabile – PREȚUL – asupra consumatorului, considerând celelalte variabile comportamentale constante...⁴.

Un comportament bazat pe *teoria învățării* a intrat în știință în urma experiențelor fiziologului și psihologului I.P. Pavlov. "Adaptat pentru studierea comportamentului consumatorului, modelul pavlovian operează cu patru concepte de bază: *impuls, sugestie, reacție, recidivă*."⁵ ...Modelul pavlovian demonstrează că omul poate fi condiționat prin repetare și consolidare, să reacționeze printr-un anumit comportament. Se pot crea configurații de sugestii care să modifice, în sensul dorit, comportamentul.⁶ ⁷

Dependența consumului de *venit*, ca variabilă principală, este pusă de Keynes sub incidența unei legi psihologice fundamentale care spune că <...de regulă și în medie oamenii înclină să-și mărească consumul, atunci când venitul lor crește, dar nu cu atâta cu cât crește venitul>. Cu alte cuvinte, sporul de consum este întotdeauna de același semn cu sporul de venit, dar mai mic ca mărime: sau, altfel spus, un venit în creștere va fi însoțit de economii sporite și invers. Faptul este explicabil, după Keynes și pentru că impulsul spre

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit, pag.115-116.

² CĂTOIU Iacob și TEODORESCU Nicoale – *Comportamentul consumatorului. Teorie și practică*, Editura Economică, p.41.

³ CĂTOIU Iacob și TEODORESCU Nicolae – op.cit., pag.41-42.

⁴ CĂTOIU Iacob și TEODORESCU Nicolae – op.cit., pag.41-42.

⁵ Pentru detalii vezi: CĂTOIU Iacob și TEODORESCU Nicolae – op.cit., pag. 42-44.

⁶ CĂTOIU Iacob și TEODORESCU Nicolae – op.cit., pag.42 și 44.

⁷ POHOAȚĂ Ion – op.cit., vol. II, pag.153-155.

economii intervine și se manifestă ca atare numai după ce s-a atins un anumit standard de bunăstare.

În condițiile unui venit dat, printre împrejurările obiective care influențează înclinația spre consum, Keynes menționează: nivelul prețurilor, modificările neprevăzute ale valorii capitalului și neluate în calculul venitului net (venit net = venit global – cheltuielile cu capitalul), modificări determinate de variația ratelor dobânzii, modificări ale raportului de schimb între bunurile prezente și cele viitoare determinate, la rândul lor, de schimbări ale puterii de cumpărare a banilor, a ratelor dobânzii și a perspectivelor de viață, mutații la nivelul politicii fiscale – a fiscoi ca atare, cât și a instrumentelor de distribuire și redistribuire a veniturilor, modificarea așteptărilor și a anticipațiilor relativ la raportul dintre nivelul actual și cel viitor al veniturilor.

La rubrica factori *subiectivi* ce influențează mărimea consumului în condițiile unui venit dat, Keynes include opt <mobilități> care determină indivizii să se abțină de la cheltuieli din veniturile lor și anume: prudență, prevedere, calcul, sete de propășire, independență, spirit de afaceri, mândrie și avaricie și alte șase care stimulează apetitul pentru consum, precum: setea de satisfacții, miopia, generozitatea, nechibzuința, ostentația și risipa.

În afară de veniturile individuale, în discuție, drept componentă a cererii de consum total, intră și veniturile autorităților centrale și locale. La acest nivel patru motive pot influența comportamentul actului de consum: spiritul de afaceri, lichiditatea – preferința de a deține resurse sub formă lichidă spre a face față unor urgențe, dificultăți sau crize, setea de propășire și prudența financiară.¹

Pledoaria reprezentantului liberalismului pur Ludwig von Mises pentru *suveranitatea consumatorului* este fermecătoare. "În pofida tuturor aparențelor <căpitanul> navei numită economie de piață este consumatorul. <Nu întreprinzătorii, nici agricultorii și nici capitaliștii nu sunt cei care dictează ce trebuie produs. Acesta este consumatorul. Dacă un om de afaceri nu se supune strict ordinelor care îi sunt transmise prin structura prețurilor de piață, el înregistrează pierderi, dă faliment și este rapid îndepărtat>".² Prin sistemul prețurilor și al interdependențelor în fluxurile productive consumatorii transmit ordine nu numai acelor producători care le desfac mărfurile ci, printr-un soi de feed-back, ei determină conduita pe întregul flux al producției. Faptul că în economia de piață consumatorul rămâne ultima instanță și că, într-un fel, el singur are dreptul de vot, nu înseamnă tiranie; aceasta pentru că, producătorul se distinge de consumator doar în teorie și analiză; aici, cei care plătesc salariile sunt diferiți de cei care le încasează; în practică însă, este de părere Mises<...orice consumator trebuie

¹ POHOAȚĂ Ion – op.cit., vol.II, pag.32-34.

² L. von MISES – *L'action humaine. Traité d'économie*, PUF, Paris, 1985, pag.285.

Într-un fel sau altul, să-și câștige banii pe care îi cheltuiește...>¹ Altfel spus, consumatorul trebuie să fie a priori un producător."² Ideea anticipațiilor ce aparținuse lui Keynes este preluată de Friedman și nu de postkeynesiști; "și o reia pentru a-i da extensie și interpretare în cazul comportamentului consumatorului, aspect inedit, dar absent în analiza keynesistă; aspect care îl conduce la noțiunile de <venit permanent> și <ciclu vital> al economiei, indispensabile teoriei monetariste. Friedman constată că <legea psihologică fundamentală> se verifică doar la nivel de individ; cu cât venitul crește, cu atât partea destinată economiilor se consolidează. Judecata nu găsește însă corespondent la nivel macroeconomic; la scara economiei naționale se constată o mare stabilitate în ceea ce privește repartitia valorii nou create între consum și economii. Comportamentul colectiv nu se identifică cu suma unor comportamente individuale, verificate statistic, de practică. Dar chiar și la nivel individual Friedman consideră că înclinația marginală spre consum spune ceva doar pe termen scurt. Pe termen lung, fiecare are un <plan de viață>, anticipează o evoluție medie a venitului, funcție de factori ce țin de viața personală, familială sau de climatul economic și instituțional general; calculează și, în funcție de nivelul prețurilor și al altor factori, deduce ceea ce ar putea avea caracter de permanență în venitul său. Ideea acestor <planuri de viață> individuale îl conduce pe Friedman la a susține că economia este mai puțin supusă fluctuațiilor ciclice decât se crede; că, plecând de la <planurile individuale de viață> evoluția economiei poate fi, în linii mari, anticipată și că, pentru a da curs evoluției <controlabile> a economiei în sensul și direcția induse de comportamentele individuale, este suficient a asigura un etalon stabil prin *indexarea* generalizată a prețurilor, salariilor, ratelor dobânzii și altor variabile economice, cu scopul de a pune moneda la adăpost de orice perturbare în viața economică ... Această incursiune pe terenul anticipațiilor consumatorilor îl conduce pe Friedman la monetarism"³. "Urmărindu-i raționamentul în ceea ce are el ca propoziții principale reținem, pentru început, distincția pe care șeful școlii de la Chicago o realizează între ceea ce înseamnă relația venit monetar (real) – venit permanent și consum pe termen scurt și aceeași relație pe termen lung. El consideră că deținătorii de monedă, persoane fizice sau juridice, își stabilesc planul de cheltuieli sau economii nu în funcție de nivelul curent al prețurilor și veniturilor, ci în funcție de venitul permanent – trendul evoluției sinuoase a veniturilor pe o perioadă suficient de îndelungată și extrapolat în viitor. Dacă pe un orizont de timp suficient de îndelungat diferența între venitul curent, măsurabil statistic și venitul permanent este insesizabilă, nu același lucru se poate constata pe o perioadă scurtă de timp. Aici, în faza de expansiune a ciclului economic, este posibil ca venitul real să crească sensibil mai mult decât venitul permanent. Dar comportamentul individual și colectiv în actul de consum nu se stabilește în funcție de oscilațiile ciclice ale venitului real, ci așa cum s-a

¹ L. von MISES – *Politique economique, Reflexions pour aujourd'hui et pour demain*, L'Institut Economique de Paris, 1986, pag.10.

² POHOAȚĂ Ion – *op.cit.*, voi.II, pag.98.

³ POHOAȚĂ Ion – *op.cit.*, pag.148-149.

precizat, relativ la evoluția în perspectivă a venitului, la venitul permanent. Studiind istoria monetară a Statelor Unite între anii 1867-1960, M. Friedman și A. Schwartz constată și rețin tendința de creștere a preferinței indivizilor și comunității de a deține moneda sub formă de lichidități, pe măsură ce venitul real crește. Explicația este următoarea: venitul real în creștere se traduce într-un standard de viață tot mai ridicat; la aceste nivele, se produc mutații serioase în structura consumului: scade ponderea cheltuielilor pentru consumul curent și crește ponderea cheltuielilor pentru bunurile de consum durabile; moneda, pe undă lungă, este asimilată unui <bun superior>. Așadar, dacă pe termen scurt creșterilor de venit real nu le corespunde o creștere proporțională a consumului și a masei monetare deținute, pe termen lung, creșterea venitului permanent poate influența disponibilitatea deținătorilor de monedă spre a-i mări dimensiunile și a crește și consumul.

Concluziile de maximă esență pe care Friedman le desprinde dintr-o asemenea argumentație sunt următoarele:

- oscilațiile sezoniere ale veniturilor monetare afectează foarte puțin comportamentul în actul de consum; consumul este influențat numai în măsura în care aceste variații înseamnă ceva asupra rezultantei – venitul permanent – singurul în măsură să dicteze asupra dimensiunilor și evoluției consumului;
- cea mai mare parte a consumului curent este inelastică la venitul real; el își câștigă un soi de autonomie; numai o mică parte depinde de acest venit și deci prin intermediul efectului multiplicator de investiții; economia este mai stabilă decât se crede; statul nu are ce căuta pe acest teren; teza keynesistă a dependenței consumului de oscilațiile tranzitorii ale veniturilor este pusă serios în discuție;
- dacă, o dată cu creșterea venitului real, pe termen lung, preferința agenților economici de a deține o cantitate tot mai mare de monedă crește, funcția keynesistă a preferinței pentru lichiditate pălește ca importanță; prin suplimentul de monedă nu se poate satisface <foamea de lichiditate pentru ca, dincolo de acest punct, o emisiune excesivă să conducă la reducerea ratelor dobânzii; dimpotrivă, o dată cu creșterea venitului real crește și preferința pentru lichiditate, iar viteza de circulație a monedei scade;
- dacă cererea de consum global este relativ stabilă, există toate motivele spre a susține ipoteza unei cereri de monedă relativ stabile; politica monetară keynesistă de acțiune asupra ratei dobânzii pentru influențarea activității economice este, de asemenea, pusă sub semnul întrebării.¹

Teoria psihanalitică a lui *S.Freud* a reprezentat și ea sursa unui model comportamental al consumatorului, bazat pe *elemente biologice și culturale*. "În modelul freudian al comportamentului consumatorului, conceptul de instinct a

¹ POHOAȚĂ Ion – op. cit., vol.II, pag.153-155.

fost înlocuit printr-o separare mai atentă a impulsurilor primare, fiind extinsă totodată, și perspectiva mecanismelor comportamentale."¹

În opoziția și, totodată, în completarea modelului freudian, Thorstein Veblen, pornind de la teoria consumului ostentativ (indivizi aspirând spre un prestigiu cât mai mare) propune "completarea cercetărilor motivaționale privind comportamentul consumatorului cu studierea influențelor sociale exercitate asupra acestuia...Pe câtă vreme modelul freudian a sugerat necesitatea cercetării motivaționale a comportamentului consumatorului pornind din <interiorul> individului, modelul veblenian propune studierea aceluiași proces prin luarea în considerare a motivației exterioare, care ține de influențele sociale asupra comportamentului."²

"În baza analizei critice a teoriei tradiționale a consumatorului și a studiului atent al lucrărilor lui J.M.Keynes și M.Friedman despre rolul anticipațiilor în economie, Becker ajunge la concluzia că, în actul de consum, individul nu este un pasiv; că, dimpotrivă, el este capabil de arbitraje intertemporale și că nivelul și structura consumului său nu sunt determinate doar de venitul de factor, ci și de anticipațiile de câștig viitoare.

Punctul de plecare și, de altfel, esența noii teorii a consumului îl constituie premisa potrivit căreia consumul nu este un act final, ci unul intermediar, iar consumatorul, și în mod deosebit <menajul> o instituție economică cu rol activ; <producător>, consumatorul nu mai este doar un beneficiar de satisfacții aflat la capăt de drum; ci de data aceasta el însuși își <produce> satisfacțiile. Prin analogie cu procesul de producție din unitățile economice, <funcția de producție domestică> este pusă în legătură cu trei variabile pe care consumatorul le ia în calcul drept <input> și prin a căror combinare caută să-și maximizeze satisfacția:

$$U=f(x,t,M)$$

în care:

U – satisfacția, utilitatea;

x – ansamblul de bunuri și servicii de consum achiziționate; M – ansamblul de factori reprezentând mediul în care se desfășoară <menajul>; t – timpul.

Luarea în considerare a factorului timp ca resursă rară, fără posibilitatea de a-l prelungi, i-a permis lui Becker analize inedite cu privire la comportamentul consumatorului, precum și de a da explicații suficient de clare cu privire la unele tendințe în consumul modern:

- a) Noua teorie a consumatorului explică aparent iraționala pasiune a oamenilor pentru a acumula bunuri. Introducerea în analiză a factorului timp a pus problema măsurării valorii acestei resurse. Ea este cel mai bine exprimată prin costul de oportunitate, adică prin valoarea bunurilor create (sau a salariului real câștigat), dacă acel timp ar fi fost afectat producției (foloasele nerealizate). În condițiile în care produc-

¹ CĂTOIU Iacob și TEODORESCU NICOLAE – op.cit., pag.44.

² CĂTOIU Iacob și TEODORESCU, NICOALE – op.cit., pag.46-47.

tivitatea socială a muncii crește, se mărește și costul de oportunitate, venitul sacrificat pe unitate de timp. Dacă această componentă a input-ului său, bugetul de timp, devine tot mai rară și mai scumpă, consumatorul-producător va căuta să <economisească>, să devină mai econom și să găsească substituenții necesari pentru a-și păstra sau mări satisfacția. El va fi incitat să achiziționeze frigidere pentru a reduce numărul de cumpărături la alimente; dezvoltarea serviciilor de transport rapid, de poștă, de asistență sanitară la domiciliu, a serviciilor de închiriere, de consignație și a tuturor acelor care permit economisirea timpului. Timpul aflat la dispoziția fiecăruia nu poate fi supradimensionat. În virtutea acestui fapt, consumatorul va fi mai econom, chiar cu timpul afectat menajului; se va prefera organizarea unei sărbători de familie la un local și nu la domiciliu. Aceeași explicație o are dezvoltarea din <amontele menajului>.

- b) Noua teorie explică ipoteza <stabilității preferințelor>. Clasicii și neoclasicii au explicat dinamica consumului prin dinamica nevoilor și preferințelor. Apariția unor nevoi noi pune producătorii în situația de a găsi modalitățile spre a le satisface. G.Becker consideră că nu este nevoie să se plece de la diversificarea gusturilor și preferințelor pentru a explica diversificarea bunurilor și serviciilor; ceea ce se schimbă cu adevărat este <prețul timpului>. Cum acest preț este în permanentă creștere, relativ la prețul celorlalte bunuri, <pentru a realiza aceleași preferințe, consumatorul, substituie bunurile vechi cu altele noi, pentru singura rațiune că noile produse cumpărate, ținând seama de noua valoare a timpului, vor fi mai *eficace* (subl. autorului) în satisfacerea cu cel mai mic cost a nevoilor (care rămân tot timpul aceleași), de aceeași manieră în care întreprinderea face să evolueze tehnologia sa pentru a pune la dispoziția clientului același serviciu la un cost din ce în ce mai mic. Ceea ce se schimbă nu este structura nevoilor consumatorului, ci mijloacele de a le satisface>. Nevoia de deplasare, spre exemplu, rămâne o constantă în timp ce mijloacele de a o satisface au evoluat tocmai pentru a economisi această resursă rară. Apariția unor produse noi bulversează, prin manipulare și publicitate nevoile consumatorului. <Complotul> producătorilor dominanți nu are, astfel, teren de desfășurare și suport. Consumatorul rămâne un agent, activ stăpân pe situație."¹

¹ POHOAȚĂ Ion – op.cit., voi.II, pag. 163-165.

7. COMPORTAMENTUL DE ACUMULARE, ECONOMISIRE ȘI INVESTIȚIE

Izvorâtă mai mult dintr-o ideologie decât dintr-o teorie economică, concepția lui Marx despre acumulare îi servește acestuia, în ultimă instanță, spre a demonstra caracterul exploatator al folosirii forței de muncă proletară de către burghezie. "Reluarea procesului de producție pe o scară lărgită presupune acumularea – transformarea unei părți din plusvaloare în capital".

Intenția declarată a lui Marx, analizând acest proces, este de a arăta că acumularea nu are ca sursă economiile capitaliștilor; că la suprafață relațiile dintre capitalist și muncitor apar ca un act obișnuit de vânzare-cumpărare, desfășurat după legile producției de mărfuri; dar că, în realitate, <cumpărarea și vânzarea continuă de forță de muncă este forma. Conținutul este: capitalistul schimbă încontinuu o parte a muncii străine deja materializate, pe care și-o însușește neîncetat, fără echivalent, contra altei cantități, mai mari, de muncă vie străină...proprietatea apare, în ceea ce-l privește pe capitalist, ca dreptul de a-și însuși muncă străină neplătită sau produsul ei, iar, în ceea ce-l privește pe muncitor, ca imposibilitatea de a-și însuși propriul său produs>¹ ... Este clar că Marx prezintă situația muncitorului ca fiind fără ieșire, cu atât mai mult cu cât apetitul acumulării este sub incidența unei legități obiective. Lupta de concurență cu tot ceea ce o însoțește – concentrarea și centralizarea capitalului - face din acumulare o necesitate: o necesitate subordonată producției de plusvaloare...Pentru a surprinde evoluția și semnificația acumulării, Marx introduce în analiză un concept care îi aparține: compoziția organică a capitalului – raportul valoric dintre capitalul constant și cel variabil (c/v)"². Marx formulează chiar și "legea absolută generală a acumulării capitaliste": " Cu cât este mai mare avuția socială, capitalul în funcțiune...deci și mărimea absolută a proletariatului și forța productivă a muncii sale, cu atât este mai mare armata industrială de rezervă...Cu cât este însă mai mare această armată de rezervă în raport cu armata muncitorească activă, cu atât mai enormă este suprapopulația consolidată, a cărei mizerie se află în raport invers cu chinurile muncii ei. În fine, cu cât este mai mare pătura cea mai obidită a clasei muncitoare și armata industrială de rezervă, cu atât este mai mare pauperismul oficial."³

În ce-l privește pe Keynes, acesta dezvoltă amplu relațiile economiei – investiții. "Partea din venit care rămâne peste cheltuielile pentru consum, Keynes o numește <economii> (S). Ele sunt destinate investițiilor curente, prin care

¹ MARX K. – op.cit., pag.587.

² POHOAȚĂ Ion – op.cit., pag.191-192.

³ MARX Karl – op.cit., pag.641.

înțelege <sporul de echipament de producție, indiferent dacă este format din capital fix, capital circulant sau capital lichid>.

Din împrejurarea că venitul reprezintă valoarea producției curente vândute, că acest venit are ca primă destinație consumul și că ceea ce rămâne peste consum se economisește în intenția de a se investi, se poate deduce următorul sistem de ecuații:

$$Y = C + I$$

$$S = Y - C$$

$$S = I$$

Echivalența dintre economii și investiții rezultă, după Keynes, din <caracterul bilateral al tranzacțiilor dintre producător, pe de o parte, și consumator sau cumpărătorul de echipament de producție, pe de altă parte> și reprezintă ecuația de echilibru a modelului. Raportul de echivalență nu înseamnă automatism; dacă pentru clasici tot ceea ce se economisea se transforma automat în investiții, la Keynes egalitatea nu este decât o întâmplare fericită, pentru că asupra fiecărui membru al ecuației își pun amprenta o sumă întreagă de factori și împrejurări.¹ "Keynes constată că: un spor de investiții nu este posibil decât dacă populația este dispusă să-și mărească economiile; aceasta nu se poate întâmpla decât dacă venitul total crește; venitul total nu poate crește decât în condițiile sporirii gradului de ocupare; în acest sens <multiplicatorul (gradului de ocupare, n.n.) ne spune cu cât trebuie să fie mărită folosirea mâinii de lucru, încât să dea naștere unui spor de venit real suficient de mare pentru a determina populația să facă economiile suplimentare necesare... Dacă economiile sunt pilula, iar consumul dulceața, atunci suplimentul de dulceață trebuie să fie proporțional cu mărimea pilulei suplimentarei².

Dintr-un astfel de raționament Keynes desprinde o lege, cu caracter de generalitate, în virtutea căreia <...sporirea ocupării în producția bunurilor de investiții va stimula necesarmente ramurile care produc bunuri de consum și va duce la un spor total al ocupării, reprezentând un multiplu al ocupării primare cerute de producția bunurilor de investiții>.³

Prin propozițiile de mai sus Keynes pune în evidență efectul de antrenare pe care ramurile economice în care se produc bunuri de investiții îl au, pe linia ocupării forței de muncă, asupra celorlalte sectoare economice. Se regăsește în această construcție principiul acceleratorului, este adevărat, într-o formă de exprimare specifică, dar totuși prezent. Subliniind acest fapt, considerăm că reproșul făcut de contemporani lui Keynes că n-ar fi uzat în analize principiul acceleratorului, în esență modern și dinamic, este nefondat.

¹ POHOAȚĂ Ion – *op.cit.*, voi II, pag.32.

² KEYNES J.M. – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, dobânzii și a banilor*, Editura științifică, București, 1970; pag.144.

³ KEYNES J.M. – *op.cit.*, pag.144.

Cea de-a doua componentă a cererii efective, *investițiile*, și de aici, imboldul la investiții, ocupă în modelul lui Keynes un loc de prim ordin. Faptul este pe deplin explicabil dacă avem în vedere că, după spusele maestrului, <economiiile globale sunt guvernate de investiții globale>.

Imboldul la investiții este pus de Keynes în dependență de doi mari factori: *eficacitatea marginală a capitalului* și *rata dobânzii*.

Eficacitatea marginală a capitalului nu este altceva decât randamentul scontat al capitalului sau, ceea ce reprezintă același lucru, rata sperată a profitului de pe urma investiției făcute. Ca mărime gândită pentru viitor, eficacitatea marginală a capitalului se află sub influența a două împrejurări: *starea economiei* și *perspectivele investiționale*. Luând în discuție starea economiei Keynes se gândește la: cantitatea, structura capitalului existent și, îndeosebi, ponderea componentei sale lichide, structura populației și dinamismul natural al acesteia, atmosfera politică și socială care poate să convingă sau nu omului de afaceri.

Perspectivile investiționale sunt puse sub incidența anticipațiilor (pe termen lung sau scurt) în care include: calitatea cunoștințelor pe care le posedă și, de aici, încrederea cu care se fac prognozele, calitatea spiritului de prevedere, capacitatea de apreciere a posesorilor de capital în ceea ce privește evoluția <opinieii medii>, încrederea instituțiilor care dau bani cu împrumut în investitori sau, ceea ce se numește <starea creditului>, instinctul speculativ și spiritul de întreprindere.¹

"Luând în considerare cei doi factori mari care influențează imboldul la investiții, respectiv eficacitatea marginală a capitalului și rata dobânzii, Keynes consideră, și pe bună dreptate, că ei servesc unul pentru altul de limite de etalon...Cu alte cuvinte, important pentru ca imboldul la investiții să se mențină este ca rata dobânzii să rămână sub nivelul ratei marginale a profitului. Situatua ratei dobânzii sub nivelul eficacității marginale a capitalului se poate obține prin facilitatea creditului pe calea emisiunii excesive și a creșterii, astfel, a cantității de bani. Mecanismul este însă mult mai complex. Intervin aici și influențează toate variabilele (dependente sau independente) avute în vedere de Keynes. Privind lucrurile în strânsa lor interdependență, autorul *teoriei generale* exprimă esența mecanismului economic în următoarele propoziții cheie:<...dacă se poate conta ca o creștere a cantității banilor să reducă rata dobânzii, aceasta nu se va întâmpla dacă preferința populației pentru lichiditate crește mai mult decât cantitatea de bani; dacă se poate conta ca o scădere a ratei dobânzii să mărească volumul investițiilor, aceasta nu se va întâmpla dacă curba eficienței marginale a capitalului descrește mai repede decât rata dobânzii; dacă se poate conta ca o creștere a volumului investițiilor să mărească folosirea mâinii de lucru, aceasta ar putea să nu se întâmple, dacă înclinația spre consum este în declin. În sfârșit, dacă folosirea mâinii de

¹ POHOAȚĂ Ion – *op.cit.*, voi II, pag.36-37.

lucru crește, prețurile se vor urca într-o măsură determinată, în parte, de forma funcțiilor ofertei în expresie naturală, iar în parte de faptul că unitatea de salariu poate să crească în expresie nominală. Iar atunci când producția crește și prețurile urcă, efectul asupra preferinței pentru lichiditate va fi de a mări cantitatea de bani necesară pentru a menține un nivel dat al ratei dobânzii¹.

După cum se observă, autoîntreținerea unui mecanism ca cel descris mai sus presupune creșterea permanentă a cantității de bani ceea ce, în timp, va declanșa inflația. Prezentând un atare mecanism Keynes n-a emis niciodată pretenția că el va funcționa perfect. Dimpotrivă...el era conștient că o situație de ocupare deplină sau chiar apropiată de ocuparea deplină nu poate fi decât un caz rar și de scurtă durată. Nu a omis să prezinte și să explice condițiile ce trebuiau îndeplinite pentru a se ajunge la situația ideală, a deplinei ocupări; dar nu a ezitat să plaseze explicația sub semnul incertitudinii.²

"Animați de grija de a-l recupera pe Keynes, Hicks și Hansen aprofundează analiza multiplicatorului, acceleratorului, a crizelor economice etc. Aportul lor esențial pe linia perpetuării mesajului keynesist constă însă în elaborarea celebrelor diagrame IS-LM având ca idee de bază asigurarea concomitentă a echilibrului pe piața bunurilor și serviciilor și pe cea monetară.

În demersul lor, cu intenție de completare și sinteză, deopotrivă, ei constată că între variabilele modelului relația este de interdependență și nu de cauzalitate, așa cum a gândit Keynes. Eroarea lui Keynes, scrie A.Hansen, constă în aceea că <el presupune că rata dobânzii depinde, exclusiv, de preferința pentru lichiditate și de cantitatea de monedă când, de fapt, influența este reciprocă>.³ Cererea de lichiditate este și ea funcție de venit și nivelul ratei dobânzii; când rata dobânzii crește, cererea de lichidități scade, deoarece prețul ridicat al banilor încurajează plasamentele rentabile și nu menținerea lor sub formă lichidă. Mai mult, economiile nu reprezintă doar un <reziduu> a ceea ce rămâne din venit în urma consumului. Economii sau ceea ce ei numesc <fondurile disponibile a fi împrumutate> reprezintă o funcție crescătoare de rata dobânzii. La rândul lor, investițiile nu mai sunt independente față de economii, ca la Keynes. Ele depind simetric, alături de economii, de rata dobânzii. O reducere a ratei dobânzii diminuează economiile, dar încurajează investițiile. Grație efectului de multiplicare, venitul total crește. Un venit ridicat, la o înclinație spre consum dată, reprezintă o bază de sprijin pentru creșterea economiilor. Dimpotrivă, o creștere a ratei dobânzii frânează investițiile și stimulează economiile. Reducerea investițiilor conduce la diminuarea veniturilor și, de aici, a economiilor.

Ideea acțiunilor concomitente și contradictorii a ratei dobânzii asupra investițiilor și economiilor sugerează posibilitatea unor mecanisme autoregula-

¹ KEYNES J.M. – *op.cit.*, pag.193.

² POHOAȚĂ Ion – *op. cit.*, vol. II, pag.38-39.

³ HANSEN A. – *A Guide to Keynes*, New York, 1953, pag.165.

toare care conduc la echilibru. Este un merit recunoscut lui Hansen și Hicks de a fi depășit dinamica keynesistă obținută prin efectul unidirecțional al multiplicatorului și impunerea, în replică, a unui mecanism de echilibrare aproape perfect.

Ideea dependenței simetrice a investițiilor și a economiilor de rata dobânzii și de nivelul venitului (investiția este funcție descrescătoare de rata dobânzii și funcție crescătoare față de venitul sperat; economiile reprezintă o funcție crescătoare atât față de rata dobânzii, cât și față de venit) i-a condus la a admite posibilitatea obținerii simultane a echilibrului pe piața produselor și pe cea monetară."¹

"Principalele îmbunătățiri aduse de neokeynesiști (economisții care fac propuneri de perfecționare și dezvoltare a teoriei și politicii keynesiste, n.n.) teoriei economice a lui Keynes se referă la *abordarea dinamică* a proceselor economice (pe termen lung) și la *analiza mai profundă a producției*, pornind de la relația dintre venit, consum și economii, respectiv de la *rolul investițiilor* de capital suplimentar în sporirea cheltuielilor și creșterea ocupării mâinii de lucru.

Principalul rezultat al acestui demers teoretic al neokeynesiștilor l-au constituit *teoriile și modelele de creștere economică*, instrumente moderne pentru studierea condițiilor în care pot fi sporite produsul intern brut, venitul național și veniturile diferitelor grupuri sociale, cu ajutorul folosirii cât mai raționale a fondurilor disponibile, în condițiile oferite de revoluția științifică și tehnică din zilele noastre.

Bazele teoriei keynesiste despre *dinamica macroeconomică* (sau creșterea economică) au fost puse de britanicul Roy F. Harrod (1900-1978) îndeosebi în lucrările *Spre o teorie a dinamicii economice* (1948) și *Dinamica economică și politica economică* (1976), precum și de nord americanul E.D.Domar în lucrarea *Eseuri privind creșterea economică* (1957).

Pornind de la modelul economic elaborat de J.M.Keynes, cei doi neokeynesiști au extins aria investigațiilor la o serie de variabile economice independente de care depindea dinamica economică (ca de exemplu: creșterea populației, progresul tehnic, creșterea productivității muncii), urmărind să *explice două lucruri esențiale*: întâi, *relațiile funcționale* dintre variabilele implicate în modelul de creștere economică (mai ales raportul dintre rata creșterii economice și volumul acumulărilor de capital, în legătură cu starea tehnică a producției) și, în al doilea rând, *tipurile de creștere economică*, în legătură cu diferitele rate ale creșterii economice (G) posibile (G_w , G_n , G)², semnalând unele dificultăți sau blocaje care pot însoți acest proces (ciclitare, crize etc.)."¹

¹ POHOAȚĂ Ion – op.cit., voi II, pag.51-53.

² "Căutările ... l-au condus pe Harrod la un model de creștere economică cu trei feluri de rate: a) reală, rezultată din datele statistice la sfârșitul perioadei; b) naturală, rezultată din folosirea integrală a resurselor și posibilităților de care dispune societatea; c) garantată, care ar asigura investitorilor profitul scontat.

"Joan Robinson aprofundează analiza acumulării de capital și rolul investițiilor suplimentare în procesul creșterii economice, urmărind să descopere <regula de aur a acumulării de capital>, care permite o creștere economică stabilă și face ca acumularea posibilă și cea dorită să fie identică. Totodată, autoarea urmărește să descopere factorii perturbatori care impun diferențe mai mult sau mai puțin importante între rata posibilă și rata dorită a acumulării de capital și care duc la o rată mai mică a creșterii economice."²

Ideal ar fi ca rata reală să rezulte din folosirea completă (cu marja de nefolosire admisibilă) a capacităților de producție și a forței de muncă, și astfel să coincidă cu rata naturală, iar interesele investitorilor să fie satisfăcute. Deci cele trei rate să fie aproximativ egale. În realitate ele se abat de la linia menționată în direcții și măsuri diferite. Pe ideea acestor oscilații s-a construit teoria ciclurilor industriale. Vezi NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – op.cit., pag.188-189.

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.156-157.

² SUTĂ-SELEJAN Sultana – op. cit., pag.158.

8. COMPORTAMENTUL ÎN DOMENIUL OCUPĂRII

Keynes a introdus în economie problematica ocupării forței de muncă pe ușa din față: "dacă avem în vedere că, în multiplele sale ipostaze, echilibrul keynesist nu putea fi conceput în afara utilizării la un nivel cât mai înalt posibil a forței de muncă, genialitatea și profunzimea gândirii sale își găsesc un solid suport în următoarea susținere: orice model realist de politică economică trebuie să-și facă din folosirea cât mai deplină a forței de muncă, dimensiunea principală, coordonata-axă."¹

"După opinia lui Keynes întreaga teorie economică clasică și neoclasică a folosirii mâinii de lucru se baza pe două postulate fundamentale, și anume:

- salariul este egal cu produsul marginal al muncii;
- utilitatea salariului este egală cu dezutilitatea marginală a acelui volum de folosire a mâinii de lucru, sau, cu alte cuvinte, salariul primit trebuie să fie astfel dimensionat încât să acopere ansamblul de inconveniente, neplăceri etc. ocazionate de munca efectivă.

În conformitate cu aceste două postulate, teorie economică nu a admis decât șomajul <fricțional>, datorat unor schimbări neprevăzute, și șomajul voluntar. Legea debușeelor a lui J.B.Say după care oferta își creează propria sa cerere la toate nivelurile de producție și de folosire a mâinii de lucru era literă de evanghelie. Cât privește volumul ca atare al ocupării, acesta era determinat de punctul în care utilitatea produsului marginal egala dezutilitatea ocupării marginale a mâinii de lucru. Pentru șomajul voluntar și cel <fricțional> soluțiile se concretizau în: perfecționarea organizării sau a previziunii, micșorarea dezutilității marginale, concomitent cu creșterea productivității fizice marginale a muncii în ramurile care produc bunuri de consum de al căror preț depinde utilitatea salariilor nominale etc. Punând astfel problema, clasicii și neoclasicii erau încredințați că volumul ocupării este în directă legătură cu puterea de cumpărare a salariului, adică cu salariul real.

Relativ la aceste propoziții principale din teoria economică, Keynes se vede îndreptățit să atragă atenția că personalul muncitor își formulează, de obicei, cererea în termenii salariului nominal și nu real. Cererile de refuz al muncii sunt vis-à-vis de reducerile salariului nominal și nu al celui real, respectiv de o urcare a prețurilor la bunurile de consum. Muncitorii nu se opun reducerii salariului real, în condițiile în care acesta merge mână în mână cu creșterea gradului de ocupare, cu condiția ca această reducere să nu meargă până la a se situa sub dezutilitatea marginală a volumului existent de folosire a

¹ POHOAȚĂ Ion -op.cit., voi.II, pag.25.

mâinii de lucru. Altfel spus, o reducere a salariului real, ca urmare a creșterii prețurilor, salariile nominale rămânând neschimbate, nu atrage o scădere a ofertei de mână de lucru disponibilă sub cea efectiv folosită înainte de urcarea prețurilor...Numai dacă reducerile de salariu real ating proporții extreme, ele întâmpină rezistență din partea muncitorilor. În rest, ei negociază salariile nominale și sunt dispuși să lucrează la ceea ce, sub acest aspect, le oferă piața; dincolo de această ofertă, ei sunt puși în situația de a șoma *involuntar*.

Oponând postulatelor teoriei economice clasice și neoclasice proprie sa concepție și admitând existența șomajului involuntar, Keynes ajunge la concluzia că în condițiile în care nivelul tehnicii de producție, volumul resurselor și salariul unitar sunt date, mărimea ocupării depinde, pentru fiecare unitate economică în parte, cât și pe total, de volumul de încasări scontat a se obține în urma vânzării producției; aceasta pentru că fiecare întreprinzător se va strădui să stabilească volumul ocupării în așa fel, încât diferența încasări – costuri să fie maximă.

Volumul ocupării nu este deci independent; dimpotrivă, este influențat de volumul și structura producției și, mai ales, de posibilitatea ca aceasta să fie cerută și vândută cu profit maxim. <Marele mister> al cererii efective pus pe rol fără laudabile rezultate de Malthus, dar eludat de Marshall și Pigou este, din nou, în centrul atenției. Keynes este de părere că însăși logica și finalitatea producției o impun; dintotdeauna, o parte a rezultatului producției a servit consumului, în timp ce o altă parte s-a constituit în mijloace de realizare a uneia noi, următoarea. Această rațiune explică de ce <...ca să fie justificat un anumit volum de ocupare, trebuie să existe un volum de investiții curente suficient de mare pentru a absorbi surplusul producției totale, peste cantitatea pe care colectivitatea dorește s-o consume la nivelul dat al ocupării. Căci, dacă nu există acest volum de investiții, încasările între-prinzătorilor vor fi mai mici decât cele necesare pentru a-i determina să ofere volumul respectiv de ocupare. Rezultă deci, că la o mărime dată a ceea ce vom denumi înclinația colectivității spre consum, nivelul de echilibru al ocupării, adică nivelul la care nu mai există motive pentru întreprinzători în ansamblul lor, nici de a extinde, nici de a restrânge folosirea mâinii de lucru, va depinde de volumul investițiilor curente. La rândul său, volumul investițiilor curente va depinde de ceea ce vom denumi imboldul la investiții, iar imboldul la investiții depinde...de raportul dintre curba eficienței marginale a capitalului și complexul de rate ale dobânzii percepute la împrumuturi, cu scadențe și riscuri diferite>.^{1,2}

"Politica de ocupare a forței de muncă este, așadar, pentru orice întreprinzător, bazată pe rațiuni în primul rând economice, iar volumul ocupării ca atare <...nu depinde de dezutilitatea marginală a muncii, exprimată sub for-

¹ KEYNES J.M. – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, dobânzii și a banilor*. Editura științifică, București, 1970, pag.64.

² POHOATĂ Ion – *op. cit.*, vol.II, pag.27-30.

ma salariilor reale decât în măsura în care oferta de mână de lucru, la un anumit salariu real îi stabilește ocupării un nivel maxim>.¹ Keynes vrea să ne spună că economia politică clasică și neoclasică nu are dreptate decât într-un caz special deoarece <...volumul ocupării este legat într-un mod bine determinat de un nivel dat al salariilor reale – nu invers. Dacă înclinația spre consum și volumul investițiilor noi au drept consecință o cerere efectivă insuficientă, nivelul efectiv al ocupării va fi mai scăzut decât oferta de mână de lucru potențial disponibilă la salariul real existent, iar salariul real de echilibru va fi mai mare decât dezutilitatea marginală a nivelului de echilibru al ocupării mâinii de lucru>.² În baza unei atari analize este de înțeles cum o insuficiență a cererii efective face ca procesul de ocupare să se oprească înainte de a fi atins nivelul folosirii complete și, de aici, șomajul să fie o prezentă și în mijlocul abundenței.

Rezumând analiza și dominat de ideea de a descoperi totuși ce anume determină, în ultimă instanță, volumul ocupării, Keynes conchide că acesta este funcție de doi factori principali -consum (C) și investiții (I), adică tocmai cele două componente ale cererii efective. La rândul-i, cererea efectivă nu este altceva decât venitul global (Y) pe care întreprinzătorii, în baza anticipațiilor făcute, scontează să-l obțină prin vânzarea producției."³

Să vedem acum poziția lui Friedman în domeniul ocupării. "Comportamentul consumatorului nu este singurul domeniu asupra căruia liderul de la Chicago extinde principiul anticipațiilor; i se adaugă și piața muncii. Aceasta îi permite să combată concluziile desprinse din renumitele curbe Philips și să susțină că nu se poate lupta oricând și oricum prin inflație împotriva șomajului; că, cel mai adesea, arma inflației, folosită pentru a resorbi șomajul, are șanse de reușită doar pe termen scurt, în timp ce pe termen lung conduce la efecte perverse, la stagflație; că există o *rată naturală* a șomajului, compatibilă cu orice ritm al inflației. Totul este pus și explicat pe seama anticipațiilor. Salariații, după ce au fost angajați în număr suplimentar într-o fază de boom inflaționist, anticipând creșterea prețurilor (de care sunt interesați întreprinzătorii) solicită salarii nominale mai mari; aceasta descurajează cererea de muncă din partea întreprinzătorilor; se revine la *rata naturală* a șomajului, dar întotdeauna cu prețul unei inflații mai mari. Acesta este motivul pentru care Friedman, împreună cu Edmund Phelps, unul dintre colegii săi de la Chicago, propune indexarea generalizată a veniturilor în raport cu prețurile, ca soluție cu șanse de reușită împotriva inflației."⁴

¹ KEYNES J.M. – op.cit., pag.66.

² KEYNES J.M. – op.cit., pag.66.

³ POHOATĂ Ion – op.cit., vol.II, pag. 31.

⁴ POHOATĂ Ion – op.cit., vol.II, pag.149.

9. COMPORTAMENTUL ECONOMIC ȘI ROLUL STATULUI

În secolul al XIX-lea, printre economiști s-a iscat o dispută în jurul raportului dintre interesele private și cele publice care a adus în discuție *rolul statului*. "În primul rând, argumentele economice ale liberei concurențe absolute au fost supuse, de la A.Smith încôace, unei analize din ce în ce mai adânci. Un lanț aproape neîntrerupt de scriitori nesocialiști, au atacat de-a lungul întregului secol al XIX-lea aceste concepții și au vrut să arate cu cât concluziile practice ale marelui economist scoțian întreceau dovezile aduse de el.

Pentru A.Smith, politica liberei concurențe se sprijină pe identitatea naturală între interesele private și cele publice.El arătase cum concurența scade prețurile la nivelul costului de producție, cum oferta se adaptase cererii printr-un mecanism automatic și cum capitalurile înclină pe o pantă naturală spre plasamentele cele mai favorabile.

Or, după Malthus și Ricardo, după teoria rentei și a populației, principiul identității naturale a intereselor a fost mult zguduit, cu toate că acești autori rămân încă cu tărie apărătorii libertății.

Asupra acestui punct intervine Sismondi.El ne descrie relele concurenței, când neegalitatea socială a contractanților supune în mod necesar pe cel slab voinței celui mai tare, și toată cartea lui nu-i decât o combatere a optimismului providențial al lui Smith.

În Germania, de pe la 1832, economistul Hermann, care continua cu strălucire teoriile clasice, după ce arătase că interesul individual e adesea sau contrariu interesului public, sau prea slab pentru ca să-l realizeze, declara <că nu se poate subscrie afirmația celor mai mulți economiști, de la A.Smith încôace, că activitatea indivizilor mânați de interesul personal e de ajuns pentru toate necesitățile economiei naționale (Volkswirtschaft)>¹ și că trebuie să se facă loc și pentru *Gemeinsinn*, adică pentru spiritul civic.

Apoi List e acel care-și bazează toată argumentația pe opoziția dintre interesele imediate, singurele îndrumătoare ale particularilor și interesul permanent și durabil al națiunii, a cărui pază numai un guvern o poate avea.

După câțiva ani, Stuart Mill, în celebra carte a V-a din *Principii de Economie politică*, nici nu mai discută teza identității naturale a intereselor, atât îi apare de nesustținut.Pentru ca să îndepărteze în principiu ingerința guvernamentală, nu admite ca valabil decât un singur argument economic: superioritatea pe care o dă individului mobilul interesului personal.Dar se grăbește să arate la câte restricții e supus acest principiu:incapacitatea firească a copiilor și

¹ HERMANN – *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*. ed. 1, pag.12-18.

a celor slabi de minte, necunoașterea din partea consumatorului a adevăratului său interes, imposibilitatea frecventă, chiar pentru cei ce-l cunosc, de a realiza acest interes fără ajutorul societății (de exemplu, în materie de durată lucrului pentru lucrători). Mill mai observă cum, în organizația noastră industrială modernă, acest mobil lipsește adeseori; în societățile anonime, în care acționarii nu se pot lipsi de amestecul unui delegat salariat, în întreprinderile caritabile, în care lucrează interesul altuia. În sfârșit, interesul particular se poate găsi adeseori în contradicție cu interesul general; astfel, în serviciile publice pentru apă și gaz, care constituiesc monopoluri și în care întreprinzătorul individual va urmări în mod necesar profitul maximum. În cele mai multe cazuri de acest fel Stuart Mill e dispus să primească intervenția Statului.

Tot în același timp Michel Chevalier... felicită pe Stuart Mill că a <restaurat guvernele în exercițiul puterii care li se cuvine>¹. După părerea sa, persoanele care cred că pot stabili ordinea economică numai cu ajutorul concurenței și a interesului personal <se lasă înșelate de un miraj> sau <se învârt într'un cerc de erori>. Pentru dânsul guvernul e <girantul asociației naționale>. Prin urmare, acesta trebuie să intervină <ori unde interesul general e în joc>. El protestează contra acelor care vor să-i reducă atribuțiile la acele ale <unui gardist de stradă>². Și aplicând aceste principii la lucrările publice, arată că acestea <nu-s nici mai mult nici mai puțin decât afaceri de Stat>, și că garanțiile unei bune executări nu se fac mai puțin sub controlul Statului, decât sub acela al societăților particulare.

În 1863 Cournot... atinge aceeași problemă în *Principes de la theorie des richesses*. El merge spre miezul chestiunii și se întreabă dacă se poate defini precis interesul general al unei societăți, acel *optimul* economic de realizat și prin urmare, să afirme *a priori* superioritatea cutărui sistem asupra altuia. Cu dreptate observă că problema e nerezolvabilă. Producția, într-adevăr e determinată de cerere. Aceasta depinde totodată de distribuția prealabilă a veniturilor și de gusturile consumatorilor. Or, putem oare defini cu certitudine distribuția veniturilor, că e cea mai folositoare societății? – sau putem fixa seria gusturilor ca cea mai favorabilă dezvoltării ei? Evident, nu. Din faptul că libertatea economică permite cel mai mult să satisfacă cererea, cum putem oare conchide că ea constituie cel mai bun regim posibil? Un pas mai departe și Cournot ar fi făcut deosebirea, atât de clar formulată astăzi de Pareto, între <maximum de utilitate>, noțiune reciprocă și variabilă și maximum de ofelimitate> a cărei cercetare constituie o <problemă bine determinată și care aparține cu totul economiei politice>³. < Dacă într-o anumită parte a sistemului economic se întâmplă, spune Cournot, o schimbare care nu e de natură să aibă un răsunet în restul sistemului, și dacă această schimbare se referă la lu-

¹ CHEVALIER Michel – *A zecea lecție de deschidere, Curs, vol. I, pag. 221.*

² CHEVALIER Michel – *Curs, vol. I, pag. 211; vol. II, pag. 38, 115.*

³ V. Pareto – *Cours d'economie politique, 1897, vol. II, paragraf 656.*

cruri comparabile, s-ar putea constata un progres, o ameliorare>. *Dar acest progres nu rezultă în mod necesar din acțiunea interesului particular* (subl. ns.). El citează, după Sismondi, cazurile numeroase în care acest interes se opune tocmai interesului general, și precizează acele cazuri în care intervenția Statului poate fi folositoare.

Toți acești autori admit, prin urmare, în grade diferite, intervenția statului în relațiile economice. Fără îndoială, libertatea rămâne în ochii lor principiul fundamental al politicii economice... Dar, progresul esențial este că pentru toți libertatea a încetat de a fi un principiu *științific* ... Pentru toți, statul, departe de a fi rău necesar, are ca și individul, o sferă de acțiune legitimă și greul e numai să o precizeze. E o sarcină pe care o încercase mai înainte și cu un deosebit succes Walras, în lecțiile sale despre teoria societății, ținute la Paris între 1867 și 1868.¹

Astfel, de la Adam Smith, progresele cugetării la cei mai buni scriitori, au schimbat adânc concepțiile relative la rolul economic al Statului. Acțiunea lor n'a cucerit imediat, ce-i drept, majoritatea publiciștilor. Aceștia rămân și în al 2-lea pătrar al secolului credincioși tot ideilor de individualism optimist. Dar când socialismul de Stat se va ridica împotriva-i, îi va fi de ajuns pentru ca sași constituie un arsenal științific, să-și încorporeze rezultatul acestor analize.²

În noul context teoretic, gândirea economică a secolului al XIX – lea s-a manifestat când pe linia trasată de Școala clasică, dar suferind unele modificări, când pe o linie nouă izvorâtă din reacția la ideile Școlii clasice. "Secolul al XIX- lea a început cu neîncredere față de guvern și cu entuziasmul tuturor publiciștilor pentru libertatea economică și pentru inițiativa individuală. A sfârșit în mijlocul *cererilor constante de intervenție a statului în organizația economică și socială* (subl.ns.). În toate țările numărul publiciștilor și al economiștilor favorabili unei extensiuni a atribuțiilor economice ale statului n-a încetat de a crește și formează, cu siguranță, astăzi majoritatea. Această schimbare de vederi a părut unor scriitori atât de însemnată, încât, au văzut într-însa o adevărată doctrină nouă, căreia i-au dat, după țări, numele de <socialism de stat> sau <socialism de catedră>, ca în Germania, sau <intervenționism>, ca în Franța.

În realitate n'avem de a face aici cu un sistem economic pro-priu-zis, ci cu o concepție de politică practică, la care poți ajunge plecând de la puncte de vedere teoretice cele mai diferite. Chestiunea liniilor acțiunii guvernului în producerea și distribuția bogățiilor e una din cele mai importante probleme de politică economică... E iarăși clar, că această chestiune se va pune mereu, atât timp cât va exista o societate și un guvern, și va necesita mereu noi răspunsuri adaptate condițiilor noi pe care istoria le va crea ...

¹ Publicate în *Etudes d'Economie Sociale*, 1896.

² GIDE Charles și RIST Charles – op. cit., pag. 572-577.

Dacă dezbateră ar fi rămas tot pe terenul pe care o pusese Smith, probabil că n-ar fi dat naștere la controverse, atât de pasionate. Smith pledase într-adevăr pentru libera concurență cu argumente, mai ales, economice. Dar aproape peste tot, sub influența crescândă a individualismului și liberalismului politic, în locul acestei teorii primitive și raționale a liberei – concurențe, se substituie o neîncredere de principiu față de Stat, pe când superioritatea indivizilor ca agenți economici, *chiar în afara condițiilor de concurență sau de stimulent personal*, devenea pentru toți acești publiciști o axiomă... Mai mult încă; toată știința economică apare atunci anumitor spirite ca tinzând spre acest singur țel: apărarea libertății și drepturilor individului.

Împotriva acestor exagerări doctrinare o reacțiune era inevitabilă și pe o pantă naturală revendicarea drepturilor Statului era să devină la unii scriitori tot atât de exclusivă. Încă din 1856 un scriitor isolat, Dupont – White, protestase într-o lucrare unică, *Individul și Statul*, contra acestei deprecieri persistente a Statului".¹

Așadar, în rândurile economiștilor s-a produs o schismă. " De o parte, găsim în decursul secolului al XIX-lea o serie de economiști plecați de la concepțiile fundamentale ale lui Smith, care aduc însă restrângeri succesive principiului liberei concurențe, încetează de a-l considera ca demonstrat științificește și cer, într'un mare număr de cazuri, intervenția Statului.

De altă parte, câțiva socialiști, mai oportuniști decât ceilalți, cu toate că dușmani ai proprietății private și libertății de producție, dorind să aducă chiar de acum o alinare a mizeriei claselor muncitoare, se adresează în acest scop guvernelor constituite.

Socialismul de stat face fuziune între aceste două curente. Întrece cu ceva pe unii, prin puternica sa încredere în limitele puterii; se deosebește de ceilalți, prin susținerea proprietății private; dar împrumută și de la unii și de la ceilalți elementele esențiale ale programului său."²

Înainte de a prezenta poziția socialismului de stat propriu -zis mai consemnăm concepția lui Lassale, precursor al acestei doctrine, în problema rolului statului față de cetățeni. "Pentru burghezie – se deduce din opiniile lui -, statul n-are alt scop decât să apere libertatea și proprietatea indivizilor. Idee suficientă, dacă am fi toți <egali de puternici, egali de inteligenți, egali de culti și egal de bogați>. Dar, cum această egalitate nu există, a reduce Statul la rolul acesta de <paznic de noapte >, înseamnă să lași pe cel slab să fie exploatat de cel mai tare. În realitate, scopul Statului e cu totul altul. Istoria omenirii nu-i decât o lungă luptă pentru a se libera din frânele naturei, din tot felul de opresiuni, ca mizerie, ignoranță, sărăcie, slăbiciune, cu care natura l-a încercuit pe om. În această luptă, individul rămâne neputincios; unirea îi e absolut necesară. Această unire o creiază Statul și scopul lui e deci <să real-

¹ GIDE CHARLES și RIST CHARLES – op. cit., pag.569-571.

² GIDE Charles și RIST Charles – op. cit. pag. 572.

izeze soarta omenirii, adică toată cultura de care omenirea e capabilă. E educația și dezvoltarea omenirii spre libertate>"¹.

Cu socialismul de stat asistăm la o îmbogățire a funcțiilor Statului izvorâtă din noile realități economice. "Regularea raporturilor dintre patroni și lucrători a fost obiectul esențial al socialismului de stat legislativ. Dar guvernele și municipalitățile și-au extins intervenția și asupra producției. Ce le-a hotărât la acestea, au fost mai puțin teoriile decât noile caractere ale vieții sociale. Marile lucrări publice (drumuri, canaluri, transporturi) s-au înmulțit în decursul secolului XIX-lea, grație noiei puteri a forțelor productive. Serviciile de folos general s-au dezvoltat grație concentrării crescânde a populației orășenești. Viața comună încalcă tot mai mult asupra vieții izolate și împrăștiate, de altă dată; comunitatea de interese s-a întins de la marginea satului sau târgului, la orașul mare sau la națiune. În același timp *industria se unifică zilnic și restrânge în mod spontan domeniul liberei concurențe* (subl. ns.). Pe piața muncii ca și pe a produselor, pe a banului ca și pe a mărfurilor, concentrarea face loc vechii răspândiri. Monopolurile apar peste tot. Întreprinderea colectivă nu mai e o excepție; ea tindă să devină regulă. Și *opinia publică începe să se împace cu ideea de a vedea Statul, ființă colectivă prin excelență, devenind la rândul ei industrială* (subl. ns.)."²

Le Play, acest doctinar de inspirație creștină, după ce susține necesitatea înlocuirii individului cu familia aflată sub autoritatea tatălui constată: "Fără îndoială, autoritatea tatălui nu mai e de ajuns, pentru că, de altminteri, el însuși e prea absorbit de ocupațiile vieții și trebuie să se constituie în afară de dânsul alte <autorități sociale>. Fi-va Statul? Nu va fi exclus, dar e mai bine să se recurgă mai întâi la *autoritățile naturale, la nobleță, în țările în care dânsa n-a lipsit... la marii proprietari, patroni, <înțelepți> (ceea ce nu înseamnă savanții, ci acei cari au experiența vieții)* (subl. ns.) și, în lipsa lor, la autoritățile locale cele mai apropiate de interesați, comuna înaintea județului, județul înaintea Statului. Intervenția Statului devine indispensabilă numai acolo unde toate aceste autorități sociale lipsesc – de exemplu pentru a impune repauzul duminical acolo unde toate clasele conducătoare au dat exemplul violării. Astfel că necesitatea intervenției Statului denotă tocmai o stare bolnăvicioasă a nației, și gradul acestei intervenții măsoară întrucâtva gradul răului."³

Și autorii și exegeții economiei neoclasice au pus problema statului, intervenției statale. "Existența unor bunuri colective și a unor efecte exterioare îi conduce pe neoclasici la problema intervenției statului. Pentru acești economiști statul trebuie să asigure cel puțin bunurile colective pure, cu folosință obligatorie; dar el trebuie în aceeași măsură să încerce să introducă concurența pentru efectele exterioare și bunurile colective, ori de câte ori e posibil

¹ GIDE Charles și RIST Charles – op. cit. , pag.605

² GIDE Charles și RIST Charles – op. cit. , pag.619-620.

³ GIDE Charles și RIST Charles – op. cit. pag.677-678.

(în caz contrar trebuie să aplice un sistem de taxare, având drept scop apropierea de optimul lui Pareto). Așa cum s-a arătat mai înainte, aceste intervenții vor <perturba mecanismul prețurilor> și vor avea un efect redistributiv din cauza impozitelor și a taxelor percepute. Pe de altă parte, neoclasicii acceptă ca statul să modifice deschis repartitia, mai precis la nivelul dotărilor inițiale, cu toate că ei se exprimă mult mai puțin clar asupra acestui punct (sub pretextul că acest tip de opțiune nu cade în sarcina lor).

Apare deci legitimă întrebarea referitoare la criteriile ce stau la baza intervenției statului¹. În perspectiva neoclasică, pare logic ca aceste criterii să fie deduse din cele ale indivizilor care alcătuiesc societatea. Problema se poate formula astfel: este oare posibil să se construiască, pe baza relațiilor de preferință individuale, o *relație de preferință colectivă*, care să poată satisface un număr de condiții minime de coerență sau de <bun-simț>? O astfel de relație, dacă există, ar trebui să permită clasificarea tuturor stărilor realizabile (inclusiv optimurile lui Pareto) într-o ordine anumită! urmând să se aleagă <cea mai bună> dintre ele. Principala condiție impusă acestei relații, și care pare absolut rezonabilă, este aceea a *tranzitivității*...

În 1951, într-o celebră lucrare intitulată *Opțiune socială și valori individuale*, Arrow arăta că este imposibil să deduci din regulile de opțiune individuală o <opțiune socială> coerentă, indiferent care ar fi aceste reguli (mai precis, el a demonstrat că singura soluție a acestei probleme este dictatura: un individ hotărăște pentru toți). Acest rezultat... are o valoare foarte generală; el se aplică astfel diverselor proceduri de votare care se pot imagina... Însumarea alegerilor individuale cărora nu li impune nici o constrângere poate conduce la situații paradoxale; altfel spus, raționalitatea opțiunilor individuale nu înseamnă obligatoriu o opțiune colectivă rațională. Pentru a ieși din această dificultate, neoclasicii lasă de obicei deoparte punctul de vedere general; ei raționează prin <indivizi reprezentativi sau prin reprezentări particulare, fără vreo justificare reală².

Intrducerea statului în analiza keynesiană are o factură cu totul deosebită. Statul nu are menirea de a înlocui inițiativa particulară, de a o desființa – cu atât mai puțin, "dirijismul lui Keynes și cel inspirat din el nu semnifică planificare centralizată. El înseamnă intervenționism statal realizabil prin transformarea statului într-un agent nemijlocit și eficient al vieții economice; înseamnă coordonarea procesului decizional la nivel macroeconomic de către autoritatea publică, cu condiția ca semnalele pentru aceste decizii, sensul și finalitatea lor să vină și să servească inițiativa privată. Intervenția statală era la el o necesitate pentru care nu pleda cu plăcere. Pledând însă pentru stat, pentru ca pe această cale, <să ajute> inițiativa privată el a deschis un drum nou în doctrina și politica economică – cel al economiei mixte, în care, alături de iniția-

¹ Aceasta poate fi justificată, de asemenea, chiar din punctul de vedere al neoclasicilor, prin alte slăbiciuni ale piețelor (instabilitate, speculație, grupuri de presiune)...

² GUERRIEN Bernard – op. cit. pag.96-98.

tiva privată, benefică și stimulativă, statul se manifestă și rămâne o prezență activă și necesară binelui public. Din acest punct de vedere, keynesismul nu este altceva decât o nouă față și formă a liberalismului clasic adaptat la cerințele impuse de derularea mecanismului economic, în condiții și cu restricții noi și multiple. Referindu-se la acest aspect, istoricul doctrinar Henry Denis scria că <Keynes a fost heraldul unui nou liberalism economic pe care l-am putea denumi un liberalism keynesist>^{1,2}.

"Procedând la analiza creșterii economice atât în condițiile unei <economii închise> (făcând abstracție de comerțul exterior), cât și în condițiile unei <economii deschise> spre exterior (influența comerțului exterior asupra gradului de ocupare a mâinii de lucru, ratei de creștere economică și balanței de plăți externe), nekeynesiștii britanici au preconizat o politică economică internă și externă mai flexibilă decât Keynes, sintetizată în formula <stop and go>. Aceasta presupune folosirea diferențiată a pârghiilor economice ale statului (buget, politică fiscală și monetară), în funcție de conjunctura economică schimbătoare (impozite și dobânzi mari în perioada de expansiune și invers, impozite și dobânzi mici în perioada de recesiune)."³ "În timp ce nekeynesiștii britanici au pus accentul pe analiza dinamicii macroeconomice, nekeynesiștii nord-americani au pus accentul pe concretizarea și nuanțarea politicii economice de intervenție a statului în economie, în vederea stimulării și accelerării creșterii economice, obținând rezultate remarcabile îndeosebi în timpul administrației lui J.F.Kennedy. Ansamblul doctrinar care a motivat această politică economică dirijistă a fost denumit de G.Heller, J.Tobin și S.Harris cu termenul de <new economics> (<noua știință economică>). O componentă importantă a acestei <noi științe economice> au constituit-o și modelele econometrice pentru creșterea economiei S.U.A., elaborate de L.Klein, F.Modigliani și G.Fromm, cu speranța că ele vor ajuta la înlăturarea crizei economice, a șomajului și inflației din economia americană."⁴

Susținerea necesității intervenției statului în economie se face și în cadrul sintezei neoclaseice întreprinse de P.A.Samuelson și R.Solow. "Ideea de bază a <sintezelor neoclaseice> o constituie constatarea că, întrucât funcționarea reală a economiei contemporane presupune atât acțiuni individuale la scară microeconomică, cât și și măsuri la scară macroeconomică, aceasta are nevoie în egală măsură de microanaliza neoclasică și de macroanaliza keynesista. Prin structura ei, economia contemporană de piață din țările dezvoltate este o *economie mixtă*, formată atât din întreprinderi particulare, cât și dintr-un sector public (de stat) și a unor corelații dintre cele două sectoare ale economiei mixte.

Autorii <sintezelor neoclaseice> ajung la concluzia că, în realitate, gândirea economică neoclasică și cea keynesista nu sunt opuse, ci complementare:

¹ DENIS Henry – *Histoire de la pensee economique*, PUF, Paris, 1977, pag. 615.

² POHOATA Ion – *op.cit.*, pag.21 -22.

³ SUTĂ-SELEJAN Sultana – *op.cit.*, pag.157-158.

⁴ SUTĂ-SELEJAN Sultana – *op.cit.*, pag.158.

fiecare dintre ele abordează și rezolvă probleme ce țin de un anumit domeniu sau sector și amândouă împreună sunt utile și necesare pentru funcționarea economiei mixte în ansamblu.

Deci, în viziunea acestor economiști, keynesismul și neoclasicismul *nu se exclud, ci se completează* deci prezența lor este nu numai justificată, ci absolut necesară...

Prin aceasta se recunoaște faptul că mecanismul economiei de piață nu coincide cu concurența <pură și perfectă>, cum credeau liberalii clasici și primii neoclasiци, că el nu se poate autoregla în mod spontan, ci este nevoie de un anumit sprijin al statului pentru a corecta <imperfecțiunile> pieței.¹ În replică, "pentru Mises, cel mai bun guvern este acela care guvernează cel mai puțin. El are însă doza suficientă de realism pentru a constata că statul modern nu mai este <paznicul de noapte> smithian; că, dimpotrivă, statul este stăpânul unui puternic sector public pe care îl gestionează. Aceasta însă nu-l sperie și nici nu-i încurcă socotelile. De ce? Pentru că în viziunea lui Mises nu există economie mixtă (subl.ns.); ea este ori liberă, capitalistă ori planificată, socialistă. Între cele două sisteme nu există compatibilitate. Dihotomia este ireductibilă. Faptul că, într-adevăr, puterea publică gestionează telefonul, căile ferate, industria extractivă și alte sectoare <... nu schimbă caracterul sistemului economic. El nu înseamnă că avem «puțin socialism» în sânul economiei libere de piață. Căci puterea publică gestionând întreprinderile sale, rămâne supusă suveranității pieței, adică rămâne supusă supremației consumatorului^{2,3}.

Tot așa, dar într-o viziune minimală oferită de noua lor concepție teoretică, neoliberalii sunt predispuși la "acceptarea statului, în limitele minime permise, dar totuși acceptare; un stat care trebuie să intervină pentru a restabili, în noul context, condițiile concurenței loiale. În acest sens, W.Lipmann, indică, într-un articol intitulat *Agenda du liberalisme*, următoarele măsuri ce revin puterii publice, în speță statului, pentru a restabili regulile de joc ale pieței afectate de traumatismele ineditelor evenimente cu care liberalismul se confruntase⁴:

"În materie de producție, puterea publică... trebuie să interzică autofinanțarea întreprinderilor care, astfel, sustrag capitalurile de la jocul concurenței.

În materie de schimb, statul trebuie să protejeze consumatorul repri-mând orice atentat la calitate. De asemenea, el trebuie să ajute anumite categorii de vânzători: țărani sau muncitori constrânși prin natura bunurilor oferate, să vândă imediat indiferent la ce preț. Statul nu-și va părăsi rolul de a încuraja cooperativele de producție și de consum.

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.159-160.

² L. von MISES, – *Politique economique, Reflexions pour aujourd'hui et pour demain*, Institut-Economique de Paris, 1986, pag.40.

³ POHOATA Ion -op.cit., vol.II, pag.97.

⁴ Reprodus după LAJUGIE Joseph, *Les doctrines économiques*, PUF, Paris, 1967, pag. 100.

În materie monetară, statul trebuie să asigure loialitatea tranzacțiilor garantând legalitatea prestațiilor participanților la schimb."

F.A. von Hayek "se pronunță categoric împotriva intervenției statului în economie prin măsuri care împiedică sau deformează funcționarea liberă a mecanismului pieței, îndeosebi în mecanismul prețurilor, considerând că acestea sunt cauze ale unor rupturi sau crize în economie. În acest sens, el critică politica monetară a statelor moderne, disociindu-se chiar și de monetariști, cu care are totuși unele puncte comune. Spre deosebire de monetariști, Hayek sugerează <denaționalizarea banilor>, adică înlăturarea monopolului statului în ceea ce privește emisiunea monetară și extinderea acestui drept și la băncile particulare...

În ce privește politica fiscală, Hayek consideră justificate două din cele trei categorii de impozite percepute de statele moderne și anume: pentru acoperirea cheltuielilor de administrație și pentru bunurile colective (cataxii indirecte), cum ar fi învățământul, sănătatea, cultura, dar respinge categoric impozitele percepute pentru ceea ce dirijiștii numesc <dreptate socială> și <statul bunăstării>, folosite ca mijloc de redistribuire forțată a veniturilor, în favoarea unor grupuri sociale considerate dezavantajate.-

Adept al teoriei <mâinii invizibile> a lui A.Smith și al teoriei piețelor a lui J.B.Say, considerat drept <ultraliberal> pe plan politic, F.A.Hayek a dezaprobat și criticat orice formă de control și de conducere centralizată a economiei de către stat, susținând că acestea implică pericolul constrângerii, al încălcării libertății individuale de acțiune și conduc spre forme ineficiente de activitate economică."¹

BIBLIOGRAFIE

- GIDE Charles și RIST Charles – *Istoria Doctrinelor Economice de la Fiziocrați până azi*, după ediția a cincea revăzută și corectată, Editura Cassei Școalelor, București, 1926.
- GUERRIEN Bernard – *Economia neoclasică*, Editura Humanitas, București, 1993.
- NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu – *Istoria gândirii economice*, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București, 1992.
- POHOAȚĂ Ion - *Doctrine economice universale*, voi. II, Contemporani, Fundația Academică «Gh. Zâne», Iași, 1993.
- SUTĂ-SELEJAN Sultana – *Doctrine economice. O privire panoramică*, Editura Eficient, București, 1996.

¹ SUTĂ-SELEJAN Sultana – op.cit., pag.175.



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 10-11/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE CERCETĂRI FINANCIARE, MONETARE
ȘI DE PREȚURI "VICTOR SLĂVESCU"

**ASPECTE TEORETICE ALE ARMONIZĂRII
POLITICII MONETARE A ROMÂNIEI
CU POLITICA MONETARĂ
A UNIUNII EUROPENE**

Dr. Victor STOICA

CENTRUL DE INFORMAREA ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

COLECTIV DE AUTORI

Capitolul 1 - Lucian IONESCU

Capitolul 2 - Georgiana CHITIGA

Capitolul 3 - Floarea IORDACHE

Capitolul 4 - Elena MOȘNEANU

Capitolul 5 - Gheorghe SANDU

Capitolul 6 - Elena DAVID

COORDONATORUL LUCRĂRII

Gheorghe SANDU

- șef sector -

CUPRINS

Capitolul 1. EVOLUTIA UNIUNII ECONOMICE ȘI MONETARE ȘI PERSPECTIVELE ADERĂRII LA UNIUNEA EUROPEANĂ	413
1.1. Uniunea Monetară Europeană, politica monetară și fiscal- bugetară în statele membre ale Uniunii Europene	413
1.2. Impactul Uniunii Monetare Europene asupra perspectivelor aderării țărilor candidate la Uniunea Europeană	422
Capitolul 2. ADAPTAREA POLITICII MONETARE NAȚIONALE LA CERINȚELE POLITICII MONETARE A UNIUNII MONETARE EUROPENE	434
2.1. Sistemul European al Băncilor Centrale Europene și constituirea Băncii Centrale Europene	437
2.2. Obiective și responsabilități	438
Capitolul 3. ARMONIZAREA REGLEMENTĂRII/ DEREGLEMENTĂRII BANCARE NAȚIONALE CU SISTEMUL EUROPEAN.....	444
3.1. Aspecte generale ale reglementării/dereglementării bancare	444
3.2. Reglementarea/dereglementarea în spațiul bancar și financiar european actual.....	446
3.3. Fenomenele reglementării/dereglementării în câteva țări membre ale Uniunii Europene	453
3.4. Necesitatea armonizării reglementărilor bancare în țara noastră	459
Capitolul 4. COSTURILE UNEI MONEDE COMUNE.....	465
4.1. Beneficiile unei monede comune	465
4.2. Sporirea bunăstării în condiții mai puțin incerte	468
4.3. Incertitudinea ratei de schimb și mecanismul formării prețului	471
4.4. Concluzii	473
Capitolul 5. CANALE DE TRANSMITERE A POLITICII MONETARE.....	474
5.1. Canalele tradiționale ale ratei dobânzii	474
5.2. Canalele prețurilor altor active	476
5.3. Canalul ratei de schimb valutar	476

5.4. Canalul cursurilor acțiunilor	477
5.5. Canalele prețurilor locuințelor și terenurilor	478
5.6. Canalul creditului	478
5.7. Canalul creditului bancar	479
5.8. Canalul bilanțurilor	480
5.9. Efectele asupra patrimoniului menajelor	482
5.10. Crizele financiare	484
5.11. Evaluare generală	485
5.12. Concluzii utile pentru elaborarea politicii monetare a băncii centrale	486
Capitolul 6. ASPECTE TEORETICE ȘI PRACTICE ALE ARMONIZĂRII STATISTICII MONETARE LA NIVELUL UNIUNII EUROPENE	488
6.1. Prevederile Tratatului de la Maastricht și realizările obținute până în prezent	488
6.2. Aspecte metodologice ale statisticii monetare, bancare și financiare	490
6.3. Statistica agregatelor nemonetare și statistica creditului	492
6.4. Emiterea banilor	493
6.5. Statistica agregatelor monetare în Uniunea Monetară Europeană	493
6.6. Statistica creditului	496
6.7. Creditul acordat de banca centrală	496
6.8. Sistemul conturilor naționale și dezvoltări recente ale contabilității naționale	497
6.9. Orientări ale cercetării franceze în domeniul contabilității naționale	498
BIBLIOGRAFIE	500

Capitolul 1 – EVOLUȚIA UNIUNII ECONOMICE ȘI MONETARE ȘI PERSPECTIVELE ADERĂRII LA UNIUNEA EUROPEANĂ

Statele din Europa Centrală și de Est (SECE) care candidează la aderarea la Uniunea Europeană (UE) se află în fața unei triple dificultăți:

- majoritatea SECE au fost caracterizate prin sistemul economiei de comandă (cel puțin până la sfârșitul anilor '80) și au un nivel al dezvoltării economice relativ scăzut (în comparație cu media Uniunii Europene);
- tranziția SECE la economia de piață a coincis cu realizarea efectivă a “pieței unice interne” pentru statele membre ale Uniunii Europene (din 1992/1993);
- pregătirea condițiilor de aderare se face în perioada trecerii de la faza a II-a la faza a III-a a realizării Uniunii Economice și Monetare (1994-1998 și, respectiv, 1999-2002).

În acest context, țările candidate trebuie să rezolve probleme deosebit de complexe și dificile atât din punctul de vedere al cadrului legislativ și instituțional, cât și al obiectivelor, instrumentelor și mecanismelor specifice sistemului monetar și financiar-bancar.

În prima parte a studiului ne propunem să trecem în revistă și să subliniem principalele aspecte, procese și fenomene caracteristice evoluției Uniunii Monetare Europene, cu accent asupra politicii monetare în cadrul Uniunii Europene.

În partea a doua, vor fi evidențiate implicațiile majore ale procesului de aderare la Uniunea Europeană asupra țărilor candidate, cu referire specială la România (domeniul monetar și financiar-bancar).

1.1. Uniunea Monetară Europeană, politica monetară și fiscal-bugetară în statele membre ale Uniunii Europene

“Tratatul asupra Uniunii Europene” (cunoscut și ca Tratatul de la Maastricht, semnat în februarie 1992) a consacrat sintagma “uniunea economică și monetară” ca obiectiv strategic al Uniunii Europene. Dar treptat (mai ales după 1993/1994), atenția factorilor de decizie ai Uniunii Europene s-a concentrat asupra “uniunii monetare europene”. Acest proces se datorează, pe de o parte, realizării pieței unice interne (“single market”) și, pe de altă parte, accentului pus

pe dimensiunea monetar-financiară, având drept corolar lansarea “monedei unice”¹.

În acest context, politica monetară – în sens larg – a devenit din ce în ce mai importantă atât pentru statele membre ale Uniunii Europene, cât și pentru statele candidate.

Reuniunea Consiliului European de la Madrid, din decembrie 1995, a aprobat un “calendar” detaliat al realizării Uniunii Monetare Europene (UME), structurată prin etapele emiterii și utilizării monedei unice, numită Euro. În prima parte a anului 1998 (aprilie/mai), a fost programată o reuniune la nivel înalt a statelor membre ale Uniunii Europene care își propunea să stabilească statele care vor participa la introducerea Euro încă de la începutul fazei a III-a a Uniunii Economice și Monetare (de la 1 ianuarie 1999). Desigur, această decizie este o rezultată a unei intercondiționări între considerente de natură politică și factorii economici și monetar-financiar. Reamintim că filtrul admiterii în ceea ce ar putea fi numit “Clubul Euro” se bazează pe un set de criterii de performanță a economiei statelor participante² și anume:

- menținerea inflației sub control, la un nivel cât mai scăzut (rata inflației într-o țară membră nu va putea depăși 1,5 puncte procentuale față de rata medie a inflației din primele trei state care au cel mai scăzut nivel al inflației);
- diferențe cât mai reduse între ratele dobânzii pe termen lung (rata dobânzii nu va putea depăși cu mai mult de 2 puncte procentuale rata medie a dobânzii din primele trei state care au cel mai scăzut nivel al inflației);
- un deficit bugetar anual cel mult egal cu 3% din PIB;
- un volum total al datoriei publice care să nu depășească 60% din PIB;³
- un curs valutar stabil (fără modificări importante cel puțin timp de doi ani, în cadrul Sistemului Monetar European – SME).

Statele care reușesc să îndeplinească condițiile menționate, până în 1998, vor fi “calificate” pentru startul în “curșa euro”, în faza a III-a Uniunii Economice și Monetare, care reprezintă începutul propriu-zis pentru UME.

¹ Astfel, dacă ne referim la engleză, ca principală limbă de circulație internațională, constatăm că sigla “EMU”, inițial, semnifica “Economic and Monetary Union”, pentru ca ulterior să fie folosită, din ce în ce mai des, cu semnificația “European Monetary Union”.

² Conform articolului 109 de calificare pentru adoptarea Euro, din Tratatul asupra Uniunii Europene (care, după ratificare, a intrat în vigoare începând cu 1 noiembrie 1993)

³ Aceasta este singura prevedere care poate fi interpretată cu un anumit grad de flexibilitate (dacă se manifestă o tendință de scădere rapidă a ponderii datoriei publice spre pragul de 60%)

Dacă ne referim la aprecierile din cursul anului 1997, majoritatea experților Uniunii Europene considerau că, la reuniunea din primăvara lui 1998 (probabil la începutul lunii mai), vor fi desemnate între 7 și 11 state (din cei 15 membrii ai Uniunii Europene).

Tabelele următoare oferă o bază orientativă pentru evaluarea “șansei” de calificare pentru adoptarea Euro.

Tabelul nr. 1 - Deficit (-) sau excedent (+) net al bugetului de stat

(% din PIB)

Țara	1995 ^{x)}	1996 ^{x)}	1997 ^{xx)}	1998 ^{xx)}
Belgia	-4,1	-3,4	-2,9	-2,5
Danemarca	-1,9	-1,6	-0,3	-0,3
Germania	-3,5	-3,8	-2,9	-2,4
Grecia	-9,2	-7,4	-6,5	-5,3
Spania	-6,6	-4,4	-3,0	-2,8
Franța	-4,8	-4,1	-3,0	-2,9
Irlanda	-2,0	-0,9	-0,9	-0,5
Italia	-7,0	-6,7	-3,3	-3,0
Luxemburg	+1,7	+1,8	+0,5	+0,9
Olanda	-4,0	-2,4	-2,5	-2,0
Austria	-5,3	-3,9	-3,0	-2,9
Portugalia	-6,0	-4,1	-2,9	-2,9
Finlanda	-5,1	-2,6	-2,2	-1,4
Suedia	-7,9	-3,6	-2,9	-1,0
Anglia	-6,1	-4,4	-3,5	-2,2

^x Date efective.

^{xx} Proiect bugetar/proгноză.

Sursa: *Economie Européenne*, CE, no. 63/1997 (prognoze pentru 1997-1998 și no. 64/1997 (date pentru 1995-1996).

Dacă luăm în considerare rezultatele înregistrate în 1996 și soldul bugetar proiectat pentru 1997, atunci zece state ar urma să se încadreze în limita de 3% din PIB pentru deficitul mediu înregistrat (inclusiv Luxemburg care înregistrează excedent). Comunicatele de la începutul lui 1998 aduc unele corecții față de această perspectivă relativ “optimistă” privind bugetele proiectate.

Tabelul nr. 2 - Datoria publică totală*% din PIB*

Țara	1995^{x)}	1996^{x)}	1997^{xx)}	1998^{xx)}
Belgia	133,5	130,0	127,0	123,9
Danemarca	72,1	70,2	67,8	65,5
Germania	58,1	60,7	61,9	61,9
Grecia	111,8	111,8	109,3	107,2
Spania	65,7	69,6	67,1	65,8
Franța	52,8	56,2	58,1	59,2
Irlanda	81,5	72,8	70,0	65,4
Italia	124,4	123,7	122,3	119,4
Luxemburg	5,9	6,4	8,8	9,2
Olanda	79,6	78,5	76,8	75,1
Austria	69,3	70,0	72,2	72,2
Portugalia	66,4	65,6	69,0	67,8
Finlanda	58,8	58,7	61,5	61,7
Suedia	78,2	77,7	77,6	74,9
Anglia	54,1	54,4	57,0	56,5

^x Date efective.^{xx} Prognoze.

Sursa: *Economie Européenne*, CE, no. 63/1997 (prognoze pentru 1997-1998 și no. 64/1997 (date pentru 1995-1996).

În zona efectivă a pragului de 60% din PIB, în 1996/1997 se aflau opt state. Dacă se recurge la interpretarea "flexibilă" (trend descrescător spre 60%), pot fi adăugate încă trei-patru state. Este însă demn de reținut că state ca Anglia, Danemarca sau Suedia au manifestat serioase rețineri față de participarea la "primul val" pentru adoptarea Euro, chiar dacă ar îndeplini criteriile stabilite prin Tratatul de la Maastricht.

Indicatorii "capacității de menținere" ("sustainability") a poziției financiar-bugetare a guvernelor s-au dovedit o adevărată "piatră de încercare" pentru îndeplinirea întregului set de criterii. De altfel, cele cinci criterii menționate evidențiază interdependența dintre obiectivele și instrumentele politicii fiscal-bugetare și cele ale politicii monetare.

Dacă ne referim la media anilor 1996/1997, se observă că numai patru state înregistrează o rată a inflației de peste 3% anual, ceea ce reprezintă o performanță remarcabilă.

Mai mult decât atât, datele preliminare pentru 1997 indică, pentru majoritatea statelor din Uniunea Europeană, rate ale inflației mai mici decât cele prognozate. Dar aceste rezultate care au depășit așteptările, au fost înregistrate în condițiile unui nivel ridicat al șomajului, făcând necesară o reanalizare a curbei Philips (cu deosebire în condițiile unei politici restrictive).

Tabelul nr. 3 - Evoluția ratei inflației^{x)} și a ratei dobânzii pe termen lung

Țara	1995 ^{xx)}	1996 ^{xx)}	1997 ^{xxx)}	1998 ^{xxx)}	Rata dobânzii ^{xx)}	
					1995	1996
Belgia	1,6	2,0	2,1	2,0	7,5	6,5
Danemarca	2,1	2,1	2,4	2,7	8,3	7,2
Germania	1,9	1,8	1,7	1,8	6,8	6,2
Grecia	9,3	8,3	6,9	5,8	..	..
Spania	4,7	3,6	2,9	2,7	11,3	8,7
Franța	1,7	1,8	1,4	1,5	7,5	6,3
Irlanda	2,0	1,7	2,2	2,6	8,3	7,3
Italia	5,8	4,3	2,9	2,6	11,9	9,2
Luxemburg	0,7	1,9	2,1	2,1	7,2	6,3
Olanda	0,9	2,0	2,0	2,0	6,9	6,2
Austria	1,3	2,0	1,9	2,0	7,2	6,3
Portugalia	4,2	3,1	3,0	2,9	11,5	8,6
Finlanda	0,2	1,2	1,6	2,0	8,8	7,1
Suedia	2,4	1,2	2,3	2,6	10,2	8,1
Anglia	2,6	2,8	2,4	2,5	8,2	7,8

^{x)} Indicele implicit al prețurilor consumului privat.

^{xx)} Economie Européenne (Les Grandes Orientations des Politiques Economiques de 1997), nr. 64/1997.

^{xxx)} Prognose.

Sursa: Economie Européenne, CE, no. 63/1997 (prognose pentru 1997-1998 și no. 64/1997 (date pentru 1995-1996).

În timp ce nivelul ratei inflației sau al soldului bugetar (de obicei deficit) reflectă cu precădere alura politicii monetare și fiscale, evoluția ratelor dobânzii pe termen mediu și lung este elocventă pentru percepția și comportamentul principalelor cercuri de afaceri pe piețele financiare. Astfel, tendința de scădere și de apropiere a ratelor dobânzii în statele care îndeplinesc criteriile participării la UME ilustrează gradul de încredere în proiectul lansării și utilizării unei monede unice.

În ceea ce privește stabilitatea cursurilor valutare, mărirea “temporară” a marjei de fluctuare permisă, la 15% față de cursurile centrale (pivotal) în cadrul SME (din august 1993) a făcut ca acest criteriu să fie interpretabil, pierzând din relevanță.¹

¹ La sfârșitul anului 1996, Anglia, Grecia și Suedia nu participau la Mecanismul Cursurilor Valutare (Exchange Rate Mechanism – ERM) al SME.

După decizia Consiliului European, din primăvara anului 1998¹, Institutul Monetar European (înființat în 1994) va pregăti transformarea sa în Banca Centrală Europeană (BCE) și va monitoriza crearea Sistemului European al Băncilor Centrale (SEBC). La sfârșitul anului 1998, Consiliul Ministerului economiei și Finanțelor (ECOFIN Concile) stabilește – irevocabil – ratele de schimb între Euro și monedele statelor participante la sistem.

Cercetători de prestigiu ai realizării UME atrag atenția asupra implicațiilor procesului menționat: “Există două motive clare de îngrijorare în legătură cu anunțarea ratelor de schimb valutar între Euro și monedele statelor participante din primul val. În primul rând, agenții piețelor valutare deja anticipează ratele de schimb. În al doilea rând, indiferent cum va evolua primul val de participanți la UME, vor exista și alte valuri și deci un proces similar va avea loc din nou. Chiar dacă inițial ar fi posibil ca piețele valutare să fie luate prin surprindere, în situațiile ulterioare procedeul va deveni familiar. Rezultă că eliminarea nesiguranței este de dorit, dar angajamentele premature pot fi lipsite de credibilitate.”²

De la începutul anului 1999, Banca Centrală Europeană (BCE) va stabili și coordona politica monetară pentru “zona Euro” (formată din statele participante la “primul val Euro”). BCE, împreună cu băncile centrale ale statelor participante, vor lua măsurile necesare pentru tranziția efectivă la Euro (înlocuirea treptată a monedelor naționale cu “moneda unică”). Acest proces este prevăzut să se desfășoare între 1999-2002. Dacă inițial Euro va fi utilizat ca unitate de decont, în final vor fi emise bancnote și monede exprimate în Euro (cel mai târziu în 2002). În acel moment, monedele naționale vor fi retrase din circulație, pierzându-și calitățile de mijloc de plată legal.

Existența mai multor “valuri” de participanți la UME creează, pe de o parte, mai multă flexibilitate în satisfacerea criteriilor de aderare la “zona Euro”, dar, pe de altă parte, poate genera tensiuni în cadrul Uniunii Europene, între statele participante la “zona Euro” și ceilalți membri ai Uniunii Europene.

Pentru a preveni apariția unor fisuri în funcționarea Sistemului Monetar European (SME), Consiliul European, reunit la Dublin în decembrie 1996, a adoptat propunerea elaborată de Institutul Monetar European (IME) privind cadrul legislativ și instituțional necesar pentru stabilirea unor relații speciale

¹ Considerăm că 9 sau 10 state vor adopta sistemul “Euro” de la 1 ianuarie 1999. Grecia, Portugalia, Italia și Spania au încă dificultăți importante pentru satisfacerea criteriilor stabilite, iar Anglia deja s-a pronunțat pentru o aderare “întârziată”. În expectativă se află Danemarca și Suedia care, deși îndeplinesc majoritatea criteriilor, au rezerve serioase față de Euro. De altfel, Anglia și Danemarca beneficiază de o clauză specială care permite parlamentelor naționale să hotărască dacă și când vor introduce Euro, chiar dacă au îndeplinit deja criteriile stabilite (așa-numita “out-put clause”).

² D.Begg, ș. a. – EMU – Getting the End-game Right, CEPR, 1997, p.67.

între statele din "zona Euro" și celelalte state membre ale Uniunii Europene.¹ De asemenea, a fost adoptat un "pact pentru stabilitate și creștere economică", cu un accent deosebit asupra echilibrului bugetar în perspectiva realizării UME ("disciplina fiscal-bugetară").

Spre sfârșitul anului 1996, IME a prezentat primul său Raport cu privire la "Evoluția spre convergență". Pe baza celor mai bune trei rezultate obținute de statele membre ale Uniunii Europene, rata inflației "de referință" a fost calculată la 2,6% (ca medie anuală), iar rata dobânzii pe termen lung la 8,7%. Aceste două criterii sunt îndeplinite de 10 și, respectiv, 11 state. Dar în ceea ce privește cele două criterii fiscal-bugetare (deficitul bugetar și datoria publică totală), numai șapte și, respectiv, opt state le îndeplinesc.

La începutul lui 1998, IME va prezenta un nou raport privind "Progresul spre convergență", elaborat pe baza performanțelor înregistrate în 1997 și care va avea un rol important în stabilirea grupului de state care vor forma "primul val pentru Euro".

În raportul menționat², un loc important l-a ocupat pregătirea constituirii Sistemului European al Băncilor Centrale (SEBC), format din Banca Centrală Europeană (BCE) și băncile centrale naționale (conform art.107 al Tratatului asupra Uniunii Europene). În acest sens, Raportul IME subliniază pregnant importanța independenței BCE și a băncilor centrale naționale (BCN) față de "terțe părți" (conform art. 108 al Tratatului și art.14.2 al statutului SEBC).

IME (ca precursor al BCE) consideră că sunt incompatibile cu prevederile Tratatului (asupra Uniunii Europene și/sau ale statutului (SEBC) eventualele drepturi ale unor "terțe părți" (guvern, parlament ș.a) și anume:

- de a da instrucțiuni BCN sau organelor de decizie ale acestora;
- de a aproba, suspenda, anula sau amâna decizii luate de BCN;
- de a participa, cu drept de vot, la procesul decizional al BCN;
- de a fi consultate cu privire la o decizie care urmează a fi luată de BCN.

În cursul anului 1997, IME a prezentat cadrul conceptual și operațional privind politica monetară a SEBC, implicând atât strategiile care vor fi adoptate, cât și setul de instrumente, având în centrul lor operațiunile de pe piața monetară ("open market operations"). În acest context, a fost elaborată structura viitorului Sistem Monetar European – SME II.

¹ În acest sens, IME a elaborat o nouă formă a Mecanismului Cursurilor Valutare (Exchange Rate Mechanism – ERM) deja numit în literatura de specialitate "ERM 2".

² European Monetary Institute, "Progress Towards Convergence – 1996", December 1996, Frankfurt am Main.

Alexandre Lamfalussy, Președinte al IME, apreciază că "SME II nu va fi o simplă copie a actualului mecanism al cursurilor valutare".¹

SME II se va baza pe **cursuri centrale** care vor fi fixe pentru toate monedele naționale raportate la Euro și, deci, nu va exista o grilă a parităților. Totuși, BCE și BCN ale statelor participante la "zona Euro" vor putea să inițieze procedura de revizuire a cursurilor centrale. De asemenea, BCE va avea posibilitatea să suspende acele intervenții sau operațiuni monetar-financiare care ar periclita stabilitatea prețurilor.

Referindu-ne la cadrul conceptual și operațional elaborat de IME², SEBC va putea urmări obiectivul său final (menținerea stabilității prețurilor) prin două strategii principale: strategia obiectivelor monetare intermediare și strategia bazată pe monitorizarea inflației (stabilirea unei rate "țintă" a inflației).

Pentru realizarea strategiilor menționate, SEBC va dispune de trei categorii de instrumente: operațiunile de tip "open market"; facilități permanente; rezerve obligatorii.

Operațiunile pe piața monetară "liberă" vor viza stabilirea ratelor dobânzii, gestionarea lichidității, transmiterea de semnale pieței privind orientarea politicii monetare.

Așa-numitele facilități permanente vor fi utilizate pentru a semnaliza orientarea politicii monetare pentru a monitoriza gradul de lichiditate al pieței monetare și a influența formarea ratei dobânzii (de la zi la zi). Sunt preconizate două tipuri de "facilități": facilitatea pentru împrumutul marginal (în cazul furnizării de lichiditate) și facilitatea pentru depozite (în cadrul absorbției de lichiditate).

Rezervele obligatorii vor avea drept scop stabilirea ratelor dobânzii pe piața monetară, crearea unei necesități structurale pentru lichiditate și controlul masei monetare.

Dacă "politica monetară unică" are deja stabilită structura de bază a cadrului său conceptual și operațional, în schimb politica fiscal-bugetară propusă pentru realizarea UME continuă să ridice serioase semne de întrebare, chiar și după adoptarea "pactului de stabilitate". Astfel, limita de 3% din PIB stabilizează drept plafon maxim pentru deficitul bugetar al unui stat

¹ *Member States progress towards convergence (interviu în "INFOEURO", no.3, mai 1997). Pe fundalul apropiatei transformări a IME în BCE, s-a declanșat o adevărată cursă diplomatică pentru nominalizarea președintelui Băncii Centrale Europene. Germania susține candidatura olandezului Wim Duisenberg (actualul președinte IME), în timp ce Franța sau chiar Italia au, fiecare, propriul contracandidat.*

² *Avem în vedere rapoartele IME privind "politica monetară unică în faza a III-a (a UME): "Définition du cadre opérationnel (ianuarie 1997); Elements de la stratégie monétaire du SEBC (februarie 1997); "Documentation générale sur les instruments et procédures de la politique monétaire du SEBC (septembrie 1997).*

participant la “zona Euro” nu ține cont de fazele ciclului economic: nu se face nici o diferențiere între soldul structural al bugetului unei economii și soldul ciclic.

De regulă, în fazele de recesiune economică deficitul bugetar se amplifică, în timp ce în fazele de expansiune deficitul se reduce simțitor. Dacă statele Uniunii Europene evoluează “defazat” de-a lungul ciclului economic, “alinieră” deficitelor bugetare va avea efecte contrare scopului urmărit: în loc să contribuie la armonizarea condițiilor economice și monetar financiare, riscă să provoace adâncirea și apariția unor discrepanțe.

Pornind de la situația efectivă din economia reală, se poate pune următoarea întrebare: “Noua Bancă Centrală Europeană va stabili o politică monetară unică suficient de restrictivă pentru a preveni accelerarea inflației în Germania sau suficient de relaxată pentru a permite reducerea șomajului în Franța...?”¹

Este adevărat că întrebarea este formulată de un expert din Marea Britanie care și-a păstrat o marjă mai largă pentru opțiunea finală. Totuși, există un curent de opinie și în Europa “continentală” care consideră că în intervalul dintre 1999 și 2002 criteriile stabilite la Maastricht vor fi abandonate sau, cel puțin, modificate.²

Opinii pro și contra emiterii unei monede unice au fost și vor continua să fie exprimate, cel puțin până la începutul efectiv al fazei a III-a a realizării “Uniunii Economice și Monetare” (UEM). Dar, în prezent, este demn de remarcat consensul politic, din ce în ce mai puternic, la nivelul factorilor de decizie în domeniul monetar-financiar, atât în ceea ce privește state care aproape sigur vor face parte din “primul val Euro”, cât și țări care vizează “al doilea val”.

Vom exemplifica prin cazul Franței și al Angliei. La sfârșitul anului 1996, guvernatorul Băncii Franței, Jean-Claude Trichet, preciza într-o comunicare susținută la Bonn: “...Cu siguranță, doi factori vor întări stabilitatea monetară în Europa. În primul rând, Banca Centrală Europeană – organism independent – va promova o politică monetară unică, având ca obiectiv final menținerea stabilității prețurilor; în al doilea rând, un mecanism al schimbului valutar va garanta stabilitatea relațiilor valutare între țările participante la Uniunea monetară și țările care nu vor participa chiar de la început”.

¹ Brian Reading (Lombard Street Research), “A single currency will be in trouble from day one”, în “Financial Times” (FT Weekend), Anglia, aprilie 5/ aprilie 6, 1997.

² De cealaltă parte a Oceanului Atlantic, în SUA, “șeful școlii monetariste de la Chicago”, Milton Friedman, a avertizat, în mod repetat, că “înghețarea” cursurilor valutare la 1 ianuarie 1999 va reprezenta o greșeală ce va fi plătită scump de statele din “zona Euro”.

Iar pentru a nu lăsa loc nici unei interpretări eronate, guvernatorul Băncii Franței a subliniat: "Deși destul de răspândită, consider greșită concepția potrivit căreia disciplina bugetară și stabilitatea monetară, în Europa, ar reprezenta constrângeri impuse prin Uniunea Economică și Monetară. Noi am acționa exact în același sens chiar și în absența prevederilor Tratatului de la Maastricht, pentru că strategiile menționate corespund unei gestiuni economice sănătoase".

Cu privire la spinoasa problemă a șomajului, dl.J.-Cl.Trichet a apreciat că "șomajul în Franța, ca în majoritatea țărilor Europei continentale, deci și în Germania, este de origine structurală în proporție de 80%, conform datelor OCDE".¹

În acest mod, acordându-se componentei ciclice a șomajului un rol minor, este înlăturat – într-o măsură importantă – argumentul "defazării ciclice" din arsenalul criticilor politicii monetare unice.

Dincolo de Canalul Mânecii, Guvernatorul Băncii Angliei (Ed.George) afirma tranșant, în octombrie 1997: "Indiferent dacă se va afla "înăuntru" sau "în afară" (față de zona Euro – n.n.), interesul Marii Britanii este ca noi să facem tot ce putem pentru succesul monedei unice. Desigur, în acest context, vom coopera cu BCE, în orice formă posibilă, pentru a evita eventualele perturbări ale politicii monetare europene. Londra nu deține poziția sa preponderentă de centru financiar important pentru Europa ca pe un drept de la sine înțeles. Noi trebuie să continuăm să ne câștigăm acest drept, iar pentru a beneficia de șansele oferite de Euro – "înăuntru" sau "în afară" – trebuie să fim cât mai bine pregătiți tehnic".²

1.2. Impactul Uniunii Monetare Europene asupra perspectivelor aderării țărilor candidate la Uniunea Europeană

Între 1990-1996, Comisia Europeană (CE) a încheiat acorduri de asociere cu zece state din Europa Centrală și de Est (SECE).³

La reuniunea Consiliului European de la Copenhaga, din iunie 1993, pentru prima dată a fost exprimată oficial intenția de a fi acceptate ca viitori membri statele asociate, în condițiile în care "țara candidată a realizat stabilitatea instituțiilor care garantează democrația, respectul legii, drepturile

¹ *L'Union Economique et Monétaire (UEM), în Bulletin de la Banque de France, Franța, No.37/Janvier 1997, p.83-90.*

² *Prospects for the City – in or out of EMU, în Bank of England, Quaterly Bulletin, Anglia, vol.37, no.4/November 1997, p.430-433.*

³ *Primele state care au semnat astfel de acorduri au fost Polonia, Ungaria și Cehoslovacia în 1991 (după dezmembrarea Cehoslovaciei, în 1993 au fost semnate acorduri de asociere cu Republica Cehă și Slovacia). Acordul de asociere cu România a fost încheiat în februarie 1993. Cel mai recent acord vizează Slovenia (iunie 1996).*

omului și protejarea minorităților, existența unei economii de piață funcționale, precum și capacitatea de a face față concurenței și forțelor pieței din cadrul Uniunii”. De asemenea, a fost subliniată necesitatea “capacității statului candidat de a-și asuma responsabilitățile care decurg din calitatea de membru, inclusiv aderarea la obiectivele politice, economice și monetare ale Uniunii”.

Este demn de reținut că în declarația Consiliului European s-a precizat că procesul de aderare depinde și de “capacitatea Uniunii de a primi noi membri, fără a fi afectat ritmul integrării europene”.

“Lumina verde” dată de reuniunea de la Copenhaga a permis statelor asociate să prezinte oficial cererea de aderare la Uniunea Europeană (acest proces a fost deschis de Polonia și Ungaria care și-au depus cererile de aderare în aprilie 1994).

În decembrie 1994, Consiliul European reunit la Essen a aprobat “strategia de preaderare” pentru SECE. Pe această bază, a fost elaborată, prezentată și adoptată “Carta Albă” privind pregătirea țărilor asociate pentru integrarea în piața internă a Uniunii Europene (Cannes, iunie 1995).

România a prezentat cererea de aderare pe 22 iunie 1995, având la bază Strategia națională de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană (adoptată politic prin “Declarația de la Snagov”).

În decembrie 1995, la Madrid, Consiliul European a evidențiat că “lărgirea Uniunii Europene reprezintă atât o necesitate politică, cât și o șansă istorică pentru Europa. Astfel, vor fi asigurate stabilitatea și siguranța continentului, ceea ce va oferi atât statelor candidate, cât și membrilor actuali ai Uniunii noi perspective pentru creșterea economică și bunăstarea generală.”

Consiliul a confirmat criteriile de aderare stabilite la reuniunea de la Copenhaga, insistând asupra “dezvoltării economiei de piață, ajustării structurilor administrative și creării unui cadru economic și monetar stabil”. De asemenea, Consiliul a cerut Comisiei Europene să analizeze cererile de aderare și să elaboreze un document special în care să-și exprime punctul de vedere asupra stadiului atins de fiecare stat candidat în pregătirea aderării la Uniunea Europeană.

După colectarea, sistematizarea și analizarea datelor și informațiilor privind SECE, Comisia Europeană a prezentat “Agenda 2000”, care include opiniile CE asupra perspectivelor aderării la Uniunea Europeană, precum și considerații privind impactul creșterii numărului membrilor Uniunii Europene.¹ Opiniile prezentate în “Agenda 2000” se bazează pe evaluarea stadiului atins de fiecare stat candidat în îndeplinirea criteriilor de aderare.

Documentul menționat a fost înaintat Parlamentului European și Consiliului Uniunii Europene în iulie 1997. Comisia Europeană a recomandat

¹*În prezentul studiu ne-am referit la grupul SECE. În ceea ce privește Cipru, CE a prezentat “opinia” sa încă din 1993, astfel încât negocierile de aderare cu această țară au început în prima parte a lui 1998.*

să înceapă negocierile efective de aderare numai cu cinci state (din grupul SECE).¹ Desigur, recomandările Comisiei Europene au un caracter orientativ, numai Consiliul European putând lua o hotărâre definitivă.

În cadrul reuniunii de la Luxemburg, care a avut loc în decembrie 1997, Consiliul European a decis că “toate statele candidate se vor alătura Uniunii Europene pe baza acelorași criterii și toate participă la procesul de aderare având același statut”.²

În același timp, s-a precizat că “fiecare stat candidat va evolua în ritmul său propriu, corespunzător gradului de pregătire pentru aderare”. Deci “startul” cursei este simultan, dar, aproape inevitabil, vor apărea diferențieri între participanți pe măsura desfășurării “cursei” pentru aderare.³

La Luxemburg au fost aduse clarificări privind modul de organizare efectivă a procesului de aderare.

În primul rând, s-a stabilit ca procesul de aderare să fie lansat oficial la data de 30 martie 1998 printr-o reuniune a miniștrilor Afacerilor Externe ai celor 15 state membre ale Uniunii Europene, ai grupului SECE și Ciprului. S-a precizat că va fi stabilit un “cadru unic” de negociere pentru toate țările candidate.

În al doilea rând, a fost definită “strategia de preaderare avansată”, menită să sprijine SECE pentru a deveni membre ale Uniunii Europene, mai ales în ceea ce privește asimilarea așa-numitului “*acquis communautaire*”.⁴ Strategia menționată include “parteneriate pentru aderare” și un ajutor sporit de preaderare.

Parteneriatul pentru aderare este considerat “elementul cheie” pentru strategia de preaderare. În acest sens, Consiliul European va decide, pe baza unei majorități calificate, care vor fi “principiile, prioritățile, obiectivele, ajustările semnificative și condițiile aplicabile fiecărui parteneriat” (pentru fiecare țară candidată).

Ajutorul pentru preaderare va crește substanțial. Alături de sporirea resurselor disponibile prin programul PHARE (care vor fi orientate spre prioritățile aderării), din anul 2000, ajutorul va viza și problemele agriculturii.

Asistența financiară va fi corelată cu necesitățile țărilor candidate, dar și cu progresul efectiv înregistrat, cu un accent deosebit asupra programului de adoptare și aplicare a “*acquis*”-ului comunitar. În al treilea rând, au fost făcute precizări privind relația dintre “opiniile” (analize, considerații, recomandări)

¹ *Republica Cehă, Polonia, Ungaria, Slovenia și Estonia.*

² *Luxembourg European Council, Presidency Conclusions, 12-13 December 1997.*

³ *Rezerve cu privire la începutul efectiv al negocierilor pentru aderare au vizat numai Turcia.*

⁴ *Acest concept vizează, în principal, structura funcțională a cadrului instituțional și legislativ specific Uniunii Europene, prin care statele membre pot realiza obiectivele Uniunii.*

Comisiei Europene și desfășurarea negocierilor propriu-zise: “Îndeplinirea criteriilor politice stabilite la Copenhaga constituie o premisă pentru începutul efectiv al oricăror negocieri privind aderarea. Criteriile economice și capacitatea de asumare a obligațiilor care derivă din calitatea de membru sunt și trebuie să fie evaluate într-un mod anticipativ și dinamic.”

Concret, Consiliul European a hotărât să convoace conferințe interguvernamentale, în primăvara lui 1998, pentru a începe negocierile cu Cipru, Polonia, Republica Cehă, Ungaria, Slovenia și Estonia.

De asemenea, s-a hotărât ca “**în același timp** (subl.ns.) să fie accelerată pregătirea negocierilor cu România, Slovacia, Letonia, Lituania și Bulgaria, în mod deosebit, printr-o examinare analitică din perspectiva acquis-ului Uniunii”.

În al patrulea rând, s-a precizat că, de la sfârșitul anului 1998, “Comisia Europeană va prezenta, cu regularitate, rapoarte către Consiliul European, cuprinzând recomandări pentru deschiderea conferințelor interguvernamentale bilaterale, pe baza analizei progresului înregistrat de fiecare stat candidat din Europa Centrală și de Est în îndeplinirea criteriilor de aderare, în mod deosebit adoptarea acquis-ului Uniunii”.

Deciziile adoptate la reuniunea (“summit”) de la Luxemburg (decembrie 1997) indică o tendință de sincronizare între evoluția procesului de aderare a SECE și pregătirea lansării monedei unice. Astfel, Consiliul European a cerut ca “la toate nivelurile, să fie accelerată pregătirea practică finală pentru implementarea fazei a III-a a UEM, pregătire care trebuie să fie definitivată până în mai 1998”.

Mai mult chiar, s-a precizat că pe 3 mai 1998 vor fi anunțate ratele de conversie ale Euro, bazate pe cursurile de schimb valutar bilaterale pentru statele membre ale Uniunii Europene care vor participa la “zona Euro” încă de la începutul fazei a III-a a UME.

Relativa sincronizare dintre cele două procese menționate a determinat acordarea unei atenții deosebite pentru dezvoltarea și perfecționarea politicilor macroeconomice și sectoriale și pentru cadrul monetar-financiar în perspectiva lărgirii Uniunii Europene.

Consiliul European a confirmat “necesitatea ca Uniunea să fie sigură că poate face față procesului de lărgire prin îmbunătățirea politicilor sale și a posibilităților de finanțare. Imperativul disciplinei bugetare și al cheltuielilor eficiente trebuie să prevaleze la nivelul întregii Uniuni, după cum trebuie să prevaleze la nivelul fiecărui stat membru”. În acest sens, viitorul cadru financiar (“financial framework”) va face o “distincție clară între cheltuielile privind Uniunea, așa cum este constituită în prezent¹ și cheltuielile destinate țărilor candidate ca ajutor pentru preaderare sau aderare”.

Deși primele state candidate din grupul SECE vor putea adera la UE după anul 2000 (probabil în jurul anului 2002), nu ar trebui suprapuse criteriile

¹ La sfârșitul reuniunii de la Luxemburg (dec.1997).

de convergență (pentru “zona Euro”) peste criteriile de aderare (a țărilor candidate la Uniunea Europeană).

Utilizând formularea unor experți ai Băncii Naționale a Austriei, “criteriile de convergență nu vor juca un rol important în procesul de aderare. Uniunea Europeană nu va insista asupra indicatorilor cantitativi, ci, în primul rând, asupra îmbunătățirilor calitative, cum ar fi capacitatea de a corecta dezechilibrele macroeconomice prin politici și instrumente compatibile cu mecanismele economiei de piață, în general, și cu reglementările Uniunii Europene, în special”.¹

Nu întâmplător, în relațiile cu țările candidate, Consiliul European și Comisia Europeană pun accentul pe gradul de “asimilare” (adoptare și aplicare) a acquis-ului Uniunii Europene. Totuși, aceasta nu înseamnă că într-o fază avansată a procesului de aderare, criteriile de convergență nu vor câștiga în importanță. Este, însă, evident că aderarea la Uniunea Europeană nu va echivala cu participarea la Uniunea Monetară Europeană. Este foarte probabil ca, mai întâi, să aibă loc aderarea la Uniunea Europeană și apoi, după un interval de timp mai scurt sau mai îndelungat, să aibă loc participarea la Uniunea Monetară Europeană.

În timp ce criteriile de convergență vor fi cu adevărat hotărâtoare pentru participarea la UME, formarea “zonei Euro” de la începutul lui 1999 va putea influența procesul de aderare al SECE la Uniunea Europeană. Trecerea de la SME I la SME II va avea implicații asupra politicilor monetare și valutare ale țărilor candidate pe măsura avansului spre momentul aderării.

De asemenea, accentuarea coordonării și supravegherii politicilor economice va influența procesul de aderare prin modificările operate în acquis-ului Uniunii Europene (cadru instituțional și legislativ).

Chiar dacă va exista un decalaj în timp între aderarea la Uniunea Europeană și participarea la UME, țările candidate vor trebui să se pregătească pentru ca valutele lor să poată face parte din SME II (mai ales în ceea ce privește “mecanismul ratelor de schimb valutar”). În acest sens, corelarea cu evoluția Euro se poate dovedi încă din 1999.

Un alt aspect important îl va constitui relația dintre băncile centrale ale SECE care vor adera la Uniunea Europeană și SEBC (BCE plus băncile centrale naționale). Se va elabora politica monetară și valutară dintre statele din “zona Euro” și celelalte state membre ale Uniunii Europene. Fiecare curs valutar va fi stabilit și/sau modificat (ca prioritate) numai pe baza consultărilor și acordurilor comune.

În viziunea Tratatului asupra Uniunii Europene, independența băncilor centrale trebuie să fie totală (atât față de guverne cât și față de parlamente). De asemenea este interzisă finanțarea deficitelor bugetului de stat de către

¹ P.Backe, I.Linder, *European Monetary Union: Prospects for EU Member States and Selected Candidate Countries...*, în *Focus on Transition, CEE*, no.2/1996.

băncile centrale. Astfel de prevederi ale Tratatului vor determina modificări în legislația financiar-bancară din statele candidate (cum sunt cerințele stipulate în articolele 107 și 104).

Considerăm că trecerea de la faza II la faza III a UEM va spori ponderea factorilor monetar-valutari și financiar-bancari în evaluarea îndeplinirii criteriilor economice de aderare, precum și acquis-ului Uniunii Europene.

În stadiul actual al analizei (1996-1997), în Agenda 2000, deși nu există un capitol special pentru aprecierea politicilor monetare și valutare, se fac referiri la problematica monetar-valutară și financiar-bancară în subcapitole ale secțiunii privind criteriile economice (B.2) și în unele paragrafe din secțiunea consacrată acquis-ului (B.3).

“Opiniile” Comisiei Europene au urmărit modul în care este definit obiectivul final al politicii monetare – **stabilitatea prețurilor** – în cazul băncilor centrale din SECE.

Dacă ne referim la statele recomandate pentru un “prim val” al procesului de aderare, băncile centrale din Polonia, Ungaria și Slovenia nu au definit clar obiectivul final în sensul menționat. Cu privire la obiectivele intermediare, majoritatea statelor respective urmăresc evoluția masei monetare și a ratelor dobânzii, într-un singur caz fiind vizat cursul valutar (Estonia).

Eficiența politicii monetare este apreciată mai ales în cazul Ungariei, unde se constată că privatizarea băncilor este avansată, volumul creditelor neperformante sau nerecuperabile a scăzut semnificativ, iar piața monetară s-a dezvoltat remarcabil.

În cazul Poloniei și Sloveniei, ponderea ridicată a băncilor de stat, care “așteaptă să fie privatizate”, a diminuat eficiența politicii monetare. Pentru Slovenia, un alt factor nefavorabil l-a constituit practica intens utilizată a indexării salariilor și ratelor dobânzii.

În domeniul regimului valutar, Agenda 2000 identifică o mare varietate de situații în cele 10 SECE (pentru data limită de 31 mai 1997): fluctuare coordonată (‘managed float’ – Republica Cehă, România, Slovenia), curs valutar cu marjă prestabilită privind evoluția sa (‘crawling peg’ – Polonia, Ungaria), curs legat (‘peg’) de o valută convertibilă forte sau de o monedă internațională compusă (Estonia – marca germană; Letonia – DST; Lituania – dolarul SUA; Slovacia – coș valutar).

În cazul Bulgariei, la începutul lunii iulie 1997 s-a trecut de la flotare liberă la un curs legat de marca germană.

Comisia Europeană a apreciat că tipul de curs valutar practicat de Polonia, Ungaria și Estonia a contribuit substanțial la scăderea ratei inflației, dar cele mai bune performanțe în diminuarea inflației au fost obținute de Slovacia, Republica Cehă și Slovenia (sub 10% anual).

Analiza efectuată în Agenda 2000 atrage atenția asupra riscului ca mișcările speculative de capital (aflux/reflux) să destabilizeze atât politica monetară cât și cursurile valutare. Această situație este ilustrată prin

fenomenele de criză înregistrate în Slovenia (între 1992/1994), Republica Cehă (1994/1995) și Polonia (din 1994).

Punctul nevralgic al rolului băncilor centrale din țările candidate este considerat a fi absența interzicerii exprese a posibilității de finanțare directă a deficitelor bugetare (ale administrației publice). Singura excepție o constituie Estonia.

O importanță deosebită este acordată sectorului financiar-bancar, considerat esențial atât pentru realizarea unei "economii de piață funcționale", cât și pentru capacitatea de a rezista "presiunilor concurențiale" din partea "pieței interne" a Uniunii Europene, în perspectiva aderării (criterii economice fundamentale).

În majoritatea țărilor candidate, băncile se confruntă cu problematica subcapitalizării, a creditelor neperformante (sau chiar "putrede") și a lipsei de competitivitate. De asemenea, legislația în domeniul financiar-bancar nu corespunde decât parțial cu acquis-ul comunitar.

Tabelul nr. 4 - Realizarea măsurilor prevăzute de Cartea Albă pentru sectorul financiar-bancar

	Etapa I	Etapa II/III	Total
Măsurile prevăzute în "Cartea Albă"	13	8	21
Bulgaria	6	3	9
Republica Cehă	8	3	11
Estonia	8	6	14
Ungaria	12	8	20
Letonia	9	5	14
Lituania	11	6	17
Polonia	10	7	7
România ^{x)}	12	7	19
Slovenia	7	0	17
Slovacia	12	6	18

^{x)} "Agenda 2000" – "Opinia Comisiei Europene în legătură cu solicitarea României de aderare la Uniunea Europeană" (Anexa "Piața Unică: măsuri cuprinse în Cartea Albă").

Sursa: Focus on Transition, no.2/1997, p.78 (pe baza "Opiniilor" cuprinse în Agenda 2000).

Din punctul de vedere al legislației referitoare la serviciile financiare, se poate observa că România se numără printre primele țări, ca pondere a includerii măsurilor cuprinse în Cartea Albă¹ și recomandările făcute de Comisia Europeană.

¹ Fără a face obiectul prezentului studiu, semnalăm totuși existența mai multor situații când apar anumite contradicții între informațiile prezentate în Agenda 2000 și recomandările făcute de Comisia Europeană.

Cu privire la problematica convertibilității valutare, considerăm justificată sublinierea importanței adoptării convertibilității de cont curent ca premisă a strategiei de aderare la Uniunea Europeană. În același timp, apreciem că asumarea oficială a obligațiilor care decurg din articolul VIII al statutului FMI trebuie să constituie o rezultată a realizării unei **economii de piață funcționale** (în sensul criteriilor economice stabilite la Copenhaga).

În schimb, considerăm prematură insistența asupra liberalizării mișcărilor de capital (mai ales în ceea ce privește fluxurile financiare pe termen scurt și mediu). Nu ar trebui uitat că Uniunea Europeană (în variantele reprezentate de 9, 12, actualmente 15 state membre) a avut nevoie de circa două decenii pentru liberalizarea mișcărilor de capital. Definitivarea acestui proces deosebit de complex a avut loc de-abia în perioada trecerii de la faza I (1990-1993) la faza II (1994-1998) a UME.

Recentele tulburări de pe piețele valutare-financiare din țările Asiei de Sud-Est (declanșate în vara anului 1997) le considerăm un avertisment serios privind decalajul creat între “dereglementarea” piețelor de capital (în sensul unei liberalizări excesive) și caracterul superficial al măsurilor de supraveghere prudentială.

În sfârșit, conform criteriilor de aderare, țările candidate trebuie să accepte obiectivele UEM, astfel încât criteriile de convergență – fără a fi obligatorii pentru procesul de aderare – vor reprezenta “puncte de referință” în formularea politicilor macroeconomice.

Deși reuniunea la nivel înalt a Consiliului European de la Luxemburg (12-13 decembrie 1997) a atenuat într-o măsură însemnată departajarea propusă în “Agenda 2000”, ne exprimăm acordul cu poziția experților care consideră că: “recomandările Comisiei cu privire la țările candidate au, fără îndoială, **consecințe politice**. Selectarea a numai cinci din zece state candidate ar putea crea noi granițe artificiale între aspiranții la Uniunea Europeană din Europa Centrală și de Est. Deschiderea negocierilor de aderare doar cu un grup limitat de candidați poate avea efecte asupra piețelor financiare internaționale, descurajând investitorii străini potențiali. În plus, accesul unui grup selectat de țări poate afecta gradul de integrare economică dintre statele candidate (cum este cazul CEFTA), care de-abia a început să se dezvolte după destrămarea CAER”.¹

Este posibil ca riscurile semnalate să fi contribuit la decizia Consiliului European de “a organiza o **Conferință Europeană** care va reuni statele membre ale Uniunii Europene și statele europene care aspiră la aderare și care împărtășesc valorile și obiectivele interne și externe” ale Uniunii Europene: “Conferința Europeană va fi un forum multilateral pentru consultări politice, menit să abordeze probleme de interes general ale participanților

¹ A. Horvath ș.a. – *EU Opinions – the Qualifying Round for Applicants, în on Transition, CE, no.2/1997, p.84-85.*

pentru a lărgi și aprofunda cooperarea dintre aceștia în domeniul politicii externe și de securitate, al justiției și al afacerilor interne, precum și în alte domenii de interes comun, cu deosebire probleme economice și de cooperare regională”.

Prima Conferință de acest tip a fost convocată pentru martie 1998, la Londra (Marea Britanie a deținut președenția Consiliului European pentru prima parte a lui 1998).

Desigur, procesul de lărgire a Uniunii Europene prin aderarea, treptată, a SECE are atât susținători optimiști, cât și analiști sceptici sau chiar pesimiști.

În prima categorie menționată credem că pot fi incluși autorii studiului “Costurile și beneficiile lărgirii spre Est”, editat sub auspiciile CEPR (Centre for Economic Policy Research).¹ Concluziile lucrării sunt deosebit de încurajatoare: costurile lărgirii Uniunii Europene ar fi mult mai scăzute decât s-a apreciat inițial, “Extinderea spre Est” fiind apreciată ca o “afacere extrem de bună” pentru ansamblul membrilor Uniunii Europene.

La celălalt pol al pozițiilor față de lărgirea Uniunii Europene, se situează argumentele celor care consideră că, după revizuirea tratatului de la Maastricht prin Conferința interguvernamentală încheiată la Amsterdam (iulie 1997), Uniunea nu va putea “absorbi” noi membri pentru mult timp.²

În primul rând, Uniunea Europeană ar trebui să realizeze un amplu proces de reformă a cadrului său instituțional și a mecanismelor decizionale. În al doilea rând, va trebui să-și reformuleze **politica agricolă** comună. Modul actual de elaborare și aplicare a acestei politici ar determina costuri deosebit de ridicate pentru aderare. În al treilea rând, decalajele economice substanțiale atât între statele candidate, cât mai ales între SECE și statele membre ale Uniunii Europene ar necesita fonduri financiare cu mult peste resursele disponibile.

După reuniunea de la Luxemburg, săptămânalul britanic “The Economist” aprecia că acest “summit” este posibil “să fi făcut tot atât de mult pentru divizarea Europei, pe cât a dorit să o unească”. După Luxemburg, este clar că Europa se va mișca cu cel puțin cinci viteze diferite. Cel mai rapid vor înainta cei 11 probabili membri ai Euro. Apoi vin Anglia, Suedia, Danemarca și Grecia, care nu vor participa la Euro, într-o primă fază. În urma lor se află cei cinci-plus-unul candidați de pe prima bandă; apoi urmează ceilalți cinci candidați; Turcia încheie șirul.”³

¹ R. Baldwin, F. Joseph, R. Portes, “The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the UE and Central Europe”, CEPR, 1997.

² Ilustrăm această poziție prin argumentele prezentate de dr. Heinrich Machowski (profesor la German Institute for Economic Research – DIW).

³ “The Economist”, Anglia, 20 dec. 1997 – 2 ian. 1998, p. 30. În ceea ce ne privește, avem rezerve față de modul în care este anticipată componența “zonei Euro”. De exemplu, nu este exclus ca Danemarca sau Suedia să-și anunțe totuși participarea

Paralelismul dintre lansarea “zonei Euro” și declanșarea negocierilor oficiale cu un prim grup de state candidate la aderare s-ar putea să reprezinte mai mult decât o simplă coincidență. Este posibil ca în jurul anului 2000 să aibă loc atât o lărgire a “zonei Euro” (incluzând pe toți membrii actuali ai Uniunii Europene) cât și o primă “extindere spre Est” a Uniunii Europene.

Deși startul negocierilor de aderare nu a fost dat pentru România în primăvara lui 1998, nu este exclus ca țara noastră să poată recupera relativa rămânere în urmă, până în 2002, printr-un Program național fundamentat și structurat cu precizie și profesionalism, într-un mod realist, dar și vizionar.

În timpul vizitei pe care a efectuat-o la București, Mario Monti, personalitate marcantă a Comisiei Europene,¹ aprecia în cadrul unei conferințe organizate de BNR, în colaborare cu delegația Comisiei Economice în România: “În ceea ce privește integrarea Europeană, România se află în prezent la o răscruce în relațiile sale cu Uniunea Europeană. Agenda 2000 este, de fapt, un proiect atât pentru pregătirea Uniunii Europene în vederea extinderii cât și pentru pregătirea țărilor candidate în vederea aderării la Uniunea Europeană. Această dualitate se reflectă prin Parteneriatul pentru aderare și prin Programul național românesc pentru adoptarea **acquis**-ului.”²

Chiar dacă păstrăm unele rezerve față de anumite aspecte ale analizei și ale recomandărilor cuprinse în Agenda 2000,³ apreciem modul în care este prezentată semnificația **acquis**-ului:

“Capacitatea de însușire a **acquis**-ului este un proces multidimensional. Pe de o parte, România trebuie să fie în măsură să-și asume obligațiile economice ale aderării, în așa fel încât piața unică să funcționeze armonios și echitabil. Pe de altă parte, capacitatea României de a beneficia din plin, ca urmare a forțelor concurențiale din piața internă, depinde de existența unui mediu economic favorabil, flexibil, precum și de suficient capital uman și fizic, în special în infrastructură. În absența acestor elemente, presiunile concurențiale vor fi, probabil, prea puternice pentru anumite segmente ale societății, ceea ce ar duce la necesitatea unor măsuri protecționiste, care ar putea submina piața unică...”

În contextul criteriilor economice, considerăm că sectorul financiar-bancar are un rol extrem de important atât pentru dezvoltarea de ansamblu a

(îndeplinind criteriile de convergență), în timp ce state din “clubul mediteranean” să nu poată participa.

¹ EC Commissioner – Internal Market, Financial Services and Financial Integration.

² Conference on the Financial Sector and European Integration, CE, 23 October 1997.

³ Agenda 2000 – Opinia Comisiei în legătură cu solicitarea României de aderare la Uniunea Europeană (iulie 1997).

economiei românești, cât și pentru avansul efectiv al procesului de aderare la Uniunea Europeană.

Iată însă că "opinia" din Agenda 2000 evidențiază o situație nesatisfăcătoare: "Sectorul financiar, componentă esențială a unei economii de piață moderne, s-a dovedit incapabil, până în prezent, să-și asume plinar rolul de intermediere financiară. Viabilitatea sectorului financiar trebuie întărită prin continuarea privatizărilor și prin stabilirea unui sistem de control eficace.

Într-o economie de piață, sectorul financiar-bancar constituie un factor determinant pentru stimularea competitivității economiei naționale, prin identificarea firmelor viabile față de cele neviabile și prin crearea condițiilor necesare pentru ca întreprinderile viabile să prospere".

Spre sfârșitul anului 1998, Comisia Economică va prezenta un nou raport privind stadiul atins de țara noastră în procesul de preaderare.

Considerăm că deficiențele și întârzierile semnalate în Agenda 2000 vor putea fi eliminate, într-o măsură însemnată, acționându-se pe următoarele coordonate:

- adoptarea și aplicarea noului cadru legislativ pentru sistemul financiar-bancar (Legea privind activitatea bancară; Legea privind statutul băncii centrale; Legea falimentului în domeniul bancar);
- publicarea și intrarea în vigoare a noului Regulament valutar (care, practic, asigură toate condițiile adoptării convertibilității de cont curent);
- continuarea procesului de integrare a piețelor monetară, valutară, bancară și financiară;
- corelarea proceselor de privatizare și liberalizare în domeniul financiar-bancar cu întărirea controlului și creșterea eficienței supravegherii prudentiale;
- asanarea și restructurarea sistemului bancar, în sensul eliminării sau reducerii drastice a creditelor putrede și al respectării riguroase a regulilor, normelor și indicatorilor de prudență bancară;
- adoptarea și aplicarea urgență a unei legi privind "spălarea banilor murdari", având în vedere ponderea ridicată a economiei subterane (estimările oscilează între 20-40% din PIB anual);¹
- întărirea capacității băncii centrale de a monitoriza evoluția sistemului bancar, pentru a putea preveni fenomenele de criză în sectorul financiar-bancar sau reacționa prompt și eficient în cazul apariției unor dezechilibre de natură monetară.

Adevăratul corolar al măsurilor preconizate îl reprezintă joncțiunea

¹ Din acest punct de vedere, ar fi fost strict necesar ca o astfel de lege să fie deja în vigoare în momentul publicării noului regulament valutar. Există un conflict potențial între liberalizarea operațiunilor valutare și absența cadrului legal pentru prevenirea spălării banilor murdari.

efectivă dintre economia “monetară” și economia “reală”, singura modalitate de ieșire din cercul vicios al așa-numitului blocaj financiar. În aceste condiții, binomul macrostabilizare economică – restructurare microeconomică poate propulsa economia românească pe orbita competitivității internaționale.

CAPITOLUL 2. ADAPTAREA POLITICII MONETARE NAȚIONALE LA CERINȚELE POLITICII MONETARE A UNIUNII MONETARE EUROPENE

Tranziția reprezintă un pas esențial în procesul integrării europene care va cuprinde toți participanții la viața economică: bănci, firme, organizații administrative, consumatori.

În cadrul reuniunii la nivel înalt de la Maastricht, șefii statelor membre din Comunitate au semnat un tratat defalcă pe trei etape, având drept scop realizarea integrării economice și monetare europene prin aderarea unui număr cât mai mare de state din Europa.

Tranziția către această etapă finală a Uniunii Monetare este condiționată de mai multe criterii de convergență. O țară se poate alătura Uniunii, numai dacă:

- 1) rata inflației nu depășește cu peste 1,5% media celor mai mici trei rate de inflație din SME;
- 2) rata dobânzii pe termen lung nu depășește cu peste 2% media ratelor dobânzii din trei țări comunitare cu cea mai scăzută inflație;
- 3) nu a fost înregistrată nici o depreciere în timpul celor doi ani precedenți intrării în Uniune;
- 4) deficitul bugetului guvernamental nu reprezintă mai mult de 3% din PIB;
- 5) datoriile guvernamentale nu înregistrează modificări semnificative de la norma de 60% din PIB.

Criteriile de convergență constituie obstacole insurmontabile pentru majoritatea statelor în drumul către Uniunea Europeană. În anul 1991, când tratatul de la Maastricht a fost semnat, trei țări satisfăceau criteriile de convergență. În anul 1994 acest grup s-a restrâns, rămânând o singură țară, Luxemburg.

Deși se fac eforturi în vederea participării la Uniunea Monetară a unui număr cât mai mare de state membre, nu poate fi exclusă posibilitatea ca la debutul celei de-a treia etape, să existe un număr semnificativ de țări, printre care și România, care să nu poată lua parte la Uniunea Monetară deplină, datorită neîndeplinirii până atunci a condițiilor prevăzute.

Indiferent dacă participă sau nu la Uniunea Monetară, toate statele membre vor avea aceleași obiective generale printre care și realizarea unui grad înalt de convergență a performanțelor economice. Este important să se realizeze, într-o perioadă de timp cât mai scurtă, un consens în ceea ce privește viitoarele cursuri de schimb dintre țările participante și cele neparticipante din primul moment la Uniunea Monetară. Aceasta va contribui la

stabilitatea pieței unice. Deciziile finale cu privire la caracteristicile cursului de schimb trebuie luate anterior înființării Băncii Centrale Europene, făcând astfel ca fiecare înțelegere să fie operațională la începutul celei de a treia etape.

Orice plan în ceea ce privește relațiile dintre cursurile de schimb ale țărilor neparticipante și Uniunea Monetară vor avea ca principale obiective:

- să continue procesul de convergență al statelor membre neparticipante;
- să asigure eficiența și buna funcționare a pieței unice prin intermediul stabilității cursului de schimb.

Atât țările participante cât și cele neparticipante se vor supune aceluiași reguli comune în ceea ce privește politica economică. Neparticiparea în Uniunea Monetară este considerată o etapă tranzitorie, până când România și țările aflate în această situație vor îndeplini condițiile necesare participării la Uniune.

Toate statele membre vor lua parte la definirea trăsăturilor generale ale politicilor economice ale statelor membre și ale Comunității. Mai mult, toate statele membre vor avea obligația legală să evite deficitele guvernamentale excesive. Astfel, statele membre neparticipante vor participa în mod deplin la Uniunea Economică. Numai Marea Britanie, dacă decide să nu participe, nu va avea obligația să evite deficitele excesive.

Țările neparticipante și cele din cadrul Uniunii Monetare vor avea relații monetare foarte strânse. Politicile lor monetare vor urmări aceleași obiective, iar băncile lor centrale vor fi independente (Marea Britanie este singura excepție. Independența Bank of England nu este cerută dacă și atâta timp cât Marea Britanie decide să nu participe).

Atât Tratatul, cât și Protocolul asociat acestuia sugerează că atâta timp cât vor exista țări care nu vor participa la ultima etapă a Uniunii Monetare, va exista și un sistem al cursurilor de schimb între acestea.

Deci după începerea ultimei etape va exista un mecanism al cursurilor de schimb și aceasta atâta timp cât vor exista state neparticipante, statele membre care nu vor participa în primul grup la Uniunea Monetară vor trebuie să participe în Mecanismul Cursurilor de Schimb (MCS) cel mai târziu la începutul ultimei etape a UM. Cei doi ani rămași până în 1999 vor permite acestor țări să realizeze stabilitatea cursurilor de schimb prin intermediul unui nivel ridicat de convergență. Deși un anumit număr de țări în mod sigur nu vor îndeplini criteriile de convergență până în anul 1999, ele se pot aștepta să atingă până atunci un nivel ridicat de convergență, fiind astfel aproape de îndeplinirea condițiilor necesare aderării la Uniune. În acest timp, ele vor participa în MCS ale cărui margini de fluctuație le vor furniza suficientă flexibilitate pentru contracararea stocurilor, care ar putea avea un impact negativ (cel puțin temporar) asupra procesului convergenței.

Țările neparticipante, ca și România, pot câștiga credibilitatea în eforturile de a reduce inflația prin fixarea cursului de schimb la un nivel nominal stabil.

Orice înțelegere în ceea ce privește cursurile de schimb între Uniunea Monetară și țările neparticipante va contribui la evitarea fluctuațiilor excesive ale cursurilor de schimb dintre moneda unică și celelalte monede, fluctuații care ar duce la rupturi ale fluxurilor comerciale. Astfel, stabilitatea cursului de schimb poate fi privită ca o condiție pentru ca piața internă să funcționeze la întregul potențial de eficiență.

Definirea unei înțelegeri asupra cursului de schimb între moneda unică și țările neparticipante la Uniunea Monetară trebuie să ia în considerare următoarele principii:

- orice tip de înțelegere asupra cursului de schimb trebuie să conțină un plan, astfel încât țările neparticipante să se pregătească pentru aderarea lor ca membri deplină în Uniunea Monetară. Indiferent de numărul participanților, Uniunea Monetară va rămâne deschisă pentru toți aceia care vor putea să participe în viitor;
- înțelegerea asupra cursului de schimb nu trebuie să influențeze negativ piețele și nu trebuie să se interpună în dirijarea politicii monetare unice. Principalul obiectiv al politicii monetare pentru ambele grupe de țări și anume stabilitatea prețurilor, nu trebuie supus riscurilor;
- înțelegerea asupra cursului de schimb trebuie să fie credibilă și susținută și trebuie să fie percepută ca atare de piețe. Două condiții necesare pentru aceste obiective sunt: a. existența unei baze instituționale care să asigure disponibilitatea sistemului de a furniza reacțiile politice necesare și b. implementarea politicilor orientate spre convergență de către țările neparticipante;
- înțelegerea asupra cursului de schimb trebuie să fie un mecanism comunitar (proiectat și condus în cadrul Comunității). Aceasta se bazează pe următoarele considerații: a. faptul că moneda unică va fi elementul central al înțelegerii; b. cererea de a trata politica cursului de schimb a statelor neparticipante, ca pe o problemă de interes comun; c. faptul că țările neparticipante sunt implicate integral în Uniunea Economică și sunt membri ai SEBC; d. sprijinirea procesului convergenței conduce spre deplina participare.

Un sistem al monedei unice este echivalentul unui sistem în care monedele naționale au devenit perfect substituibile.

În timp ce sistemul cursului de schimb "fixat irevocabil" poate apărea fără o Bancă Centrală Europeană, sistemul monedei unice nu poate apărea.

Pentru a demonstra acest lucru, presupunem că există o monedă comună și că sistemul operează cu bănci naționale centrale diferite, între care una este lider. Sunt două motive pentru care acest sistem nu va funcționa:

1. țara centru nu-și va putea controla masa monetară și va pierde controlul monetar;

2. În țările periferice se va înregistra o lipsă de disciplină într-un regim al monedei comune în care băncile centrale naționale vor continua să existe și vor fi puternic tentate să emită cât mai multă monedă națională. Fiecare țară poate oferi moneda care să fie mijloc de plată în toate țările. Efectul inflației va fi răspândit în toate țările, deci nu va fi afectată numai țara care emite cantități masive de monedă, ba din contră, ea va aduna toate beneficiile, în timp ce costurile se vor împărți în tot sistemul.

În cadrul regimului cursului fix de schimb nu se poate emite o cantitate suplimentară de monedă, deoarece țara care ar proceda așa și-ar pierde repede rezervele internaționale prin cumpărarea monedelor naționale pe piața valutară străină.

Mai trebuie subliniat că tentația de a emite mai multă monedă este mult mai puternică pentru țările mici.

Această discuție implică faptul că regimul monedei centrale poate funcționa numai în cazul în care o Bancă Centrală Europeană preia responsabilitatea băncilor centrale naționale.

La întrunirea de la Maastricht din 1991 s-a căzut de acord ca cel mai târziu în 1999, Banca Centrală Europeană să emită și să conducă ECU.

Obiectivul privind gestionarea acestei monede de către Banca Centrală Europeană îl constituie măsurile care ar conduce la o funcționare a acestei bănci comparabilă cu cea a băncilor centrale din țările cu inflație scăzută. Deci decizia de aderare la Uniunea Monetară a țărilor cu inflație scăzută este dependentă într-o mare măsură de atitudinea probabilă pe care Banca Centrală Europeană o va adopta în ceea ce privește inflația.

2.1. Sistemul European al Băncilor Centrale Europene și constituirea Băncii Centrale Europene

SBCE (Sistemul Băncilor Centrale Europene) este compus din băncile centrale naționale și BCE (Banca Centrală Europeană) care are în obiectiv menținerea stabilității prețurilor. Fără să prejudicieze acest obiectiv, BCE trebuie să susțină principiile economice generale ale Comunității în cadrul normelor pieței libere. SBCE are patru îndatoriri:

- să definească politica monetară;
- să implementeze politica monetară;
- să efectueze politica devizelor;
- să administreze rezervele de devize ale statelor membre.

BCE este organizația executivă a sistemului. Ea, împreună cu toate băncile centrale naționale este independentă în raport cu instituțiile Comunității și guvernele statelor membre aflate în exercitarea funcțiunilor lor. Banca este condusă direct de un Comitet Executiv format din șase persoane: un

președinte și alți patru membri, care sunt numiți de către șefii statului/guvernului după consultarea Parlamentului European și a Consiliului de Guvernare al BCE, perioada de exercitare a funcției fiind de un singur interval de opt ani. Consiliul de Guvernare se compune din Comitetul Executiv și guvernatorii băncilor centrale naționale. Votarea se face în maniera un om – un vot, bazându-se pe o majoritate simplă, excepție făcând cazul când votul se referă la capitalul băncii, când voturile sunt proporționale cu capitalul subscris al statelor membre, Comitetul Executiv neavând drept de vot. Capitalul subscris este determinat prin ponderarea egală a părților statelor membre din populația Comunității și PNB la prețurile pieței (cel din urmă la media ultimilor 5 ani). Subscripția este revizuită la fiecare 5 ani.

BCE este responsabilă de emisiunea de bilete de bancă, operațiunile pe piața deschisă, stabilirea necesarului minim de rezerve și de alte aspecte ale controlului monetar, deși ele pot fi exercitate de băncile centrale naționale. Însă, în timp ce BCE poate să dea sfaturi în supravegherea prudentă a instituțiilor de credit și în stabilitatea sistemului financiar, aceste funcții rămân în responsabilitatea statelor membre. Banca este supusă verificării contabile și se află sub jurisdicția Curții de Justiție. Facturile de credit neacoperite sau de alt fel, oferite de BCE sau de băncile centrale naționale oricărei autorități publice a Comunității sau statelor membre, sunt interzise în mod explicit. Președintele Consiliului și un membru al Comisiei pot asista la Consiliul de Guvernare al BCE. BCE trebuie să facă un raport anual asupra propriilor activități pe care președintele îl va prezenta Consiliului și Parlamentului European. El, împreună cu alți membri ai Comitetului Executiv, poate fi audiat de comitetele pertinente ale Parlamentului la cererea fiecărei țări. Organizația de tranziție IME (Institutul Monetar European) are un Consiliu format dintr-un președinte și guvernatorii băncilor centrale naționale și are aceeași garanție a independenței. În timp ce sarcinile primordiale sunt de a emite regulile și procedurile de funcționare ale SBCE, BCE și băncile centrale naționale din cadrul ei au ca sarcină să acorde consiliere statelor membre asupra politicii monetare. CE are și un rol important în funcționarea Sistemului Monetar European, administrând VSTF și asistența financiară pe termen mediu și emisiunea de ECU la CE și la instituțiile țărilor terțe. Președintele este funcționarul executiv; în absența sa, îi ține locul vice-președintele, care este un guvernator al unei bănci centrale naționale. Institutul Monetar European este de asemenea supus aceleiași verificări contabile și jurisdicției Curții de Justiție la fel ca BCE și în ziua când va începe ultima etapă își va transfera activele și pasivele la BCE care apoi îl va lichida.

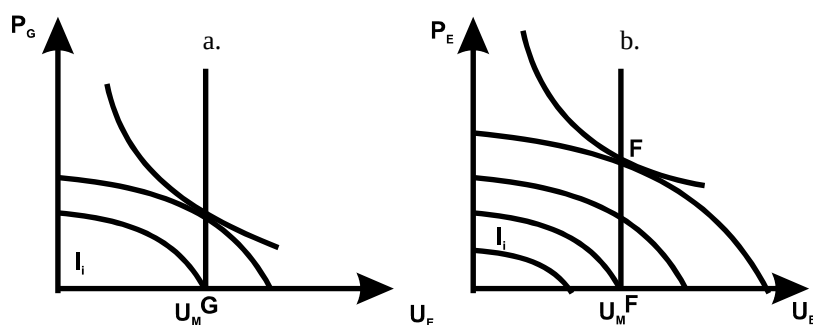
2.2. Obiective și responsabilități

Există câteva obiective ale politicii economice referitoare la ce ar trebui să facă BCE și cum ar trebui să fie controlată. Politicile economice comune

trebuie să se bazeze pe stabilitatea prețurilor, creșterea economică, un standard ridicat al nivelului de trai, un șomaj scăzut și echilibru extern. Aceste politici sunt inevitabil contradictorii și în statele membre trebuie să se ajungă la un compromis cu privire la gradul de subordonare într-un moment dat. Condiția este ca Banca Centrală Europeană să aibă aceeași atitudine față de inflația dintr-o țară ca propria bancă centrală a țării cu inflație scăzută. Eșecul în realizarea unei asemenea instituții va duce la refuzul țărilor cu inflație slabă de a participa la UME.

De fapt, problema este probabil mai acută în contextul actual al Uniunii Monetare. Chiar dacă viitoarea Bancă Centrală Europeană are aceleași preferințe în ceea ce privește inflația și șomajul ca și banca centrală din țara cu inflație scăzută, este foarte probabil ca echilibrul inflației în UME să se realizeze la un nivel mai înalt decât cel din țara cu cea mai scăzută inflație. Motivul are la bază diferențele structurale dintre membrii Uniunii, care vor conduce BCE la adoptarea unei politici care să mărească inflația, chiar în condițiile în care specialiștii ei sunt mai receptivi decât politicienii din țara cu cea mai scăzută inflație. Vom ilustra aceasta în următoarea figură, Germania fiind țara cu cea mai scăzută inflație și Italia cu nivelul cel mai înalt al inflației. Presupunem că rata naturală a șomajului (N.A.I.R.U.) în Italia este mai mare decât în Germania. Ca rezultat N.A.I.R.U. în Uniune, ca un întreg, este mai mare decât în Germania.

Graficul nr. 1



Graficul a. reprezintă Germania înainte de UME, iar graficul b. reprezintă UME. Prin presupunerea că N.A.I.R.U. este mai mare în UME decât în Germania, atunci echilibrul inflației va fi realizat la nivel mai înalt în UME decât în Germania. Aceasta se va obține în punctul F. UME are o tendință inflaționistă nu din cauză că autoritățile BCE sunt mai slabe la inflație decât autoritățile Germaniei, ci pentru că o rată naturală a șomajului mai ridicată în UME forțează (autoritățile BCE) la acceptarea unei inflații mai mari, care este

conformă cu așteptările agenților economici referitoare la cum ar afecta o rată naturală de șomaj ridicată comportamentul autorităților.

Am presupus că rata naturală a șomajului este mai mică în Germania decât în orice altă țară a SME. În tabelul nr.1 sunt prezentați indicatorii ratei naturale a șomajului în câteva țări vest europene. S-a considerat o medie pe 10 ani (1986 – 1995) a ratelor șomajului. Menționăm că aceste date sunt aproximative. Este evident că Germania are cea mai scăzută rată a șomajului dintre țările SME.

Tabelul nr. 5 - Media ratelor șomajului în perioada 1986-1995

Țara	%
Germania	6,3
Belgia	10,7
Danemarca	7,6
Fransa	9,2
Irlanda	16,5
Italia	9,6
Olanda	10,2
UK	9,7

Sursa: Comisia Europeană, 1996

Dacă cifrele din tabel sunt o bună măsură a ratei naturale a șomajului, este motivat să credem că BCE, chiar dacă percepe inflația asemenea autorităților germane de astăzi, ar fi obligată să tolereze o inflație mai mare.

Concluzia care se naște este aceea că țara cu cea mai scăzută inflație nu are nici un stimul de a se alătura unei Uniuni Monetare cu țări puternic inflaționiste, deoarece există o mare probabilitate că rezultatul ar fi un procent mai ridicat al inflației fără nici un alt câștig în domeniul șomajului.

Există însă un mod în care autoritățile monetare germane pot fi stimulate să se alătore Uniunii Monetare. Acesta ar fi să se asigure că cei ce contribuie la funcționarea BCE sunt mai exigenți față de inflație chiar decât autoritățile germane. Dacă autoritățile monetare germane sunt forțate să accepte UME, ele vor urmări probabil să aibă o BCE care să dea o mai mare garanție asupra stabilității prețului decât dă Bundesbank-ul astăzi.

În prezent, există un consens printre economiști în ceea ce privește condițiile care trebuie îndeplinite pentru a fi siguri că BCE va urmări o politică neinflaționistă.

Acestor corecții trebuie să li se dea o formă explicită în statutul BCE.

În primul rând, statutul BCE ar trebui să cuprindă o declarație clară, care să denumească ca unic obiectiv macroeconomic al politicii monetare europene, stabilitatea prețurilor. Astfel, ar trebui avizată referirea la o rată înaltă a angajării forței de muncă, ca obiectiv al politicii monetare.

În al doilea rând, BCE ar trebui să fie independentă instituțional de autoritățile politice (inclusiv Comisia Europeană și Parlamentul European). Independența politică este crucială pentru a se asigura că deficitele bugetare ale rezervelor naționale și europene nu vor fi finanțate prin emisiune monetară, într-un mediu instituțional în care banca centrală este o anexă a Ministerului de Finanțe (așa cum este cazul în multe, dacă nu în majoritatea țărilor din lume) este inevitabil ca banca centrală să fie contrânsă să finanțeze deficitele bugetare. Acesta este cel mai sigur mod de a produce inflație.

Există o serie de argumente care atestă că independența politică a băncii centrale are un rol important în menținerea inflației la un nivel scăzut. Studii făcute de Babe și Parkins (1925), Demopoulos Katsinerbis și Miller (1987) și mai recent de Cukierman (1992) și Alaina Summers (1989) au arătat că băncile centrale care sunt politic independente tind să producă mai puțină inflație decât băncile centrale care trebuie să primească ordine de la guverne.

Un fapt izbitor este acela că statutul propus în Tratatul de la Maastricht conținea cele două condiții expuse mai sus. Acesta este evidențiat în următoarele articole ale tratatului.

“Primul obiectiv este acela de menținere a stabilității prețurilor. În exercitarea puterii și îndeplinirea sarcinilor și obligațiilor conferite lor de tratat (..), nici BCE, nici o bancă centrală și nici un membru din organismele decizionale ale lor nu va căuta sau nu va lua instrucțiuni de la instituțiile sau organismele comunitare, de la nici un guvern al statelor membre sau de la alte organisme.”

În Tratat se mai găsește, de asemenea, următoarea dispoziție “Tratatul interzice creditul overdraft și orice alt tip de facilitare de credit față de BCE sau băncile centrale naționale, instituțiile sau organismele comunitare, guvernele centrale, autoritățile locale sau regionale, autoritățile publice (...) precum și cumpărarea directă de la ele de instrumente de debit”.

Acestea par să confirme că planul statutului BCE a înțeles asimetria de bază în stimularea țărilor de a se alătura UME. Ca rezultat, s-au făcut eforturi pentru a asigura că BCE, cel puțin pe hârtie, va fi o instituție înrudită cu Bundesbank-ul. Mai poate fi spus că limbajul utilizat de cei ce au întocmit planul statutului BCE este mai avansat în ceea ce privește inflația și independența politică, decât statutul Bundesbank-ului.

De fapt, independența politică a BCE va fi mai mare decât a Bundesbank-ului. Motivul este că simpla majoritate din Parlamentul german poate schimba statutul Bundesbank-ului, dacă politicienii germani nu ar fi satisfăcuți de prestația Bundesbank-ului.

Schimbarea în statutul BCE se intenționează să se facă mult mai dificil. Asemenea schimbări pot apărea numai în urma unei revizuii a Tratatului de la Maastricht, o perspectivă mult mai complexă (această trăsătură îi îndreptățește pe unii să critice absența responsabilității democratice a viitoarei BCE).

Întrebarea care se naște de aici este dacă recunoașterea explicită în statutul BCE a independenței politice și a stabilității prețurilor, ca principale obiective ale politicii monetare, este suficientă să garanteze rezistența la inflație a BCE. Se pot exprima îndoieli asupra acestui fapt. Cei care vor trata politica monetară sunt supuși unor influențe culturale și sociale. Unii vin din țări în care atitudinea negativă față de inflație nu este la fel de intensă ca a Germaniei. De altfel, aceștia pot acționa diferit față de cei ce sunt de aceeași parte cu Bundesbank-ul, chiar dacă statutul BCE a fost copiat după cel al Bundesbank-ului.

În plus, așa cum am mai menționat, diferențele în rata naturală a șomajului îi pot face pe aceștia să incline spre o atitudine mai permisivă față de inflație decât reprezentanții Germaniei.

Unii economiști, cum ar fi Manfred Neuman (1990), Roland Vambel (1989) au propus unele măsuri pentru politicienii BCE care să-i stimuleze să continue politicile antiinflaționiste. Unul din aceste planuri constă în remunerarea membrilor conducerii cu un salariu nominal fix și chiar de a reduce salariul pentru fiecare procent de inflație. Aceste scheme ar putea ajuta, dar este puțin probabil să se elimine complet riscul ca BCE să nu fie la fel de conștientă de pericolul inflației, ca Bundesbank-ul astăzi.

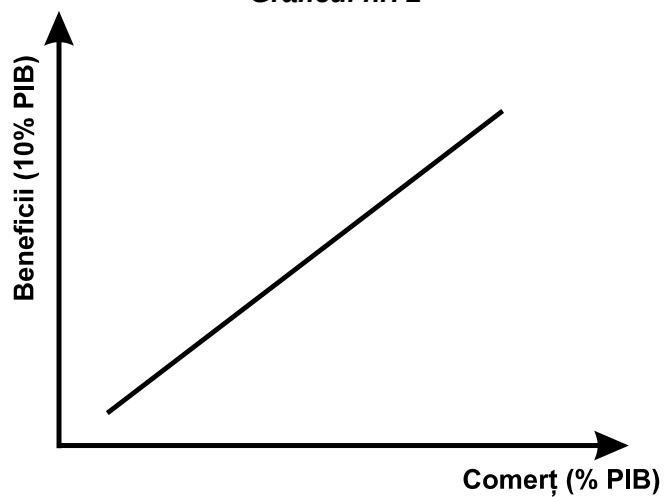
Am încercat să argumentăm că singura formă viabilă a Uniunii Monetare este una în care o monedă unică ar înlocui monedele naționale și în care o bancă centrală europeană conduce politica monetară în Uniune. Un sistem în care monedele naționale și-ar menține statutul lor legal de mijloc de plată intern și al căror curs de schimb va fi fixat irevocabil, va suferi de problema credibilității și de aceea nu va fi competitiv în perspectivă.

Deși singurul sistem viabil necesită o monedă unică, gestionată de o bancă centrală unică, nici acest tip de sistem nu este însă fără probleme. Disciplina inflaționistă a sistemului depinde de ce va face această bancă centrală și de reputația ei. În ciuda faptului că pe hârtie această BCE este la fel de dură față de inflație ca și Bundesbank-ul, dubiile există de ceva timp, referitor la disciplina inflaționistă pe care această instituție o poate impune în Europa. Aceste rezerve sunt singurul și cel mai important obstacol întâlnit pe calea spre UME.

România, ca și alte țări care vor să între în Uniune, trebuie să țină cont că în funcție de gradul de deschidere al țării este posibil să crească beneficiul Uniunii Monetare.

Vom prezenta grafic legătura dintre beneficiile Uniunii Monetare și gradul de deschidere al țărilor candidate la Uniune.

Graficul nr. 2



Pe orizontală este reprezentată deschiderea țării față de partenerii ei potențiali din Uniunea Monetară (măsurat ca procent din PIB pe care îl reprezintă comerțul țării considerate). Pe axa verticală sunt reprezentate beneficiile (10% PIB)

Totuși nu trebuie să așteptăm o creștere economică semnificativă în urma constituirii Uniunii Monetare. Beneficiile Uniunii Monetare trebuie căutate în altă parte decât în efectul dorit, de stimulare a creșterii economice.

CAPITOLUL 3. ARMONIZAREA REGLEMENTĂRII/ DEREGLEMENTĂRII BANCARE NAȚIONALE CU SISTEMUL EUROPEAN

3.1. Aspecte generale ale reglementării/dereglementării bancare

Datorită implicării ample a băncilor în viața economică și socială, prin obligațiile etice ale acestora față de clienții lor ca și față de întreaga societate și datorită faptului că ele trebuie administrate în funcție de obiectivele de maximizare a profiturilor și de minimizare a riscurilor, băncile trebuie să respecte reglementările organismelor legal constituite.

Reglementările la care sunt supuse băncile constituie restricții de gestiune, pentru că ele reprezintă un anumit număr de norme ce trebuie respectate.

Starea restricțiilor reglementare determină performanțele instituțiilor bancare și ale altor instituții financiare.

Legat de organismele de tutelă, se poate spune că, în unele țări, reglementarea activității bancare este încredințată direct băncii centrale. Astfel, în Anglia, activitatea financiară este încadrată în prezent de Legea bancară din 1987, aceea a serviciilor financiare din 1986 și de aceea a "building societies", din 1986. Cele trei legi fixează cadrul juridic și desemnează pentru fiecare tip de activitate un organ de control care dispune de puteri normative, aprobare și supraveghere. În cadrul Legii bancare, Banca Angliei are o dată competența de a promulga reglementările necesare pentru punerea în practică a legii, apoi are sarcina tradițională de a autoriza, de a acorda consimțământul și de a exercita supravegherea prudențială. În materie de punere în practică a reglementării, Banca Angliei precizează dispozițiile legii și ghidează interpretarea pe care o pot face societățile bancare.

În Franța, Legea bancară din 24 ianuarie 1984 a încredințat Comitetului de reglementare bancară sarcina de a fixa, în cadrul orientărilor definite de guvern, prescripții de ordin general aplicabile instituțiilor de credit. Acest comitet a fost lăsat, încă de la crearea sa, să adopte un număr foarte mare de dispoziții care fie au modificat reglementările anterioare, fie le-au suprimat, fie au instituit altele noi. Competența Comitetului de reglementare bancară se întinde, de asemenea, asupra regulilor contabile, ca și asupra aspectelor necontabile și referitor la acestea din urmă, se disting atât reguli de funcționare, cât și norme monetare și de gestiune.

În S.U.A., activitatea monetară și de credit centrală este în sarcina Sistemului Federal de Rezerve. Acesta, împreună cu Consiliul Guvernatorilor, are un rol foarte mare în ceea ce privește supravegherea și reglementarea bancară. Consiliul Guvernatorilor are un rol important în supravegherea admiterii băncilor în statele care doresc să aibă această calitate, apoi examinează și orientează aplicarea reglementărilor respective.

Referitor la sistemul bancar românesc, organismul de tutelă este BNR, care, după 1989, a adoptat o politică de impunere graduală a reglementărilor bancare ce asigură administrarea de către societățile bancare a riscurilor specifice activității lor. De precizat că impunerea graduală s-a aplicat avându-se în vedere dificultățile de asumare de către bănci a acestor prevederi reglementare.

Așadar, se poate afirma că în toate țările dezvoltate funcțiile de decizie, reglementare, cooperare și control, deși sunt distribuite diferit între verigile bancare și instituțiile create ad-hoc, în general, sunt atribuite unor instituții cu activitate specifică, unor instituții distincte ce poartă denumiri diferite. Dar, toate aceste activități au peste tot același scop, și anume, o funcționare bună a sistemului bancar.

Reprezentând forme de intervenție directă a activităților bancare, reglementările îmbracă mai multe trăsături a căror apreciere trece prin analiza obiectivelor urmărite de autorități și a efectelor acestor legislații asupra strategiei bancare.

Avându-și originea în criza mondială din anii 1929-1933, criza hotărâtoare pentru timpurile noastre, "orice reglementare care creează noi restricții sau care, din contră, le organizează, are drept țel modificarea strategiei "actorilor" în vederea atingerii obiectivelor definite în prealabil.

Referitor la obiectivele autorităților monetare, ele reprezintă logica reglementării/dereglementării și, în principal, inițiativa acestora în sectorul bancar urmărește două obiective principale: apărarea securității sectorului bancar și, desigur, întărirea eficienței piețelor financiare.

De precizat că dereglementarea trebuie considerată doar ca o perioadă de tranziție către o altă reglementare. În literatura de specialitate, dereglementările bancare, ca și cele financiare, își au rădăcina la sfârșitul deceniului 8 și începutul deceniului 9 și ele au început relativ în același timp în principalele țări occidentale.

Fenomenele dereglementării au fost diferite pe țări, ca efect și intensitate, și ele au însemnat de fapt instaurarea unui cadru mai simplu, mai bine adaptat contradicțiilor internaționale. De asemenea, ele erau destinate să favorizeze libera concurență între diferitele organisme pe plan intern cât și pe plan internațional.

Dereglementarea (liberalizarea), caracteristică anilor 1980, este una din cele trei etape ale reglementării sectorului bancar european din ultimele două decenii. Ea urmează, desigur, primei etape, și anume celei de impunere a unei reglementări stricte, care a atins punctul maxim la sfârșitul anilor '70. Este urmată de cea de-a treia etapă, în care are loc corelarea internaționalizării operațiunilor financiar-bancare cu accentuarea supravegherii prudentiale (anii '90).

În ceea ce privește primul obiectiv urmărit de către autoritățile monetare prin intervenția lor în sistemul bancar, și anume apărarea și întărirea securității

acestuia, se poate spune că a fost scopul principal urmărit prin supervizarea așa-zisă microeconomică, în anii '70-'80.

Transformările și bulversările intervenite pe piețele și la intermediarii financiari au făcut ca problemele impuse prin această formă de supervizare să se accentueze. Prin anii '80, domeniul de intervenție al autorităților monetare era limitat de două imperative care, adesea, erau contradictorii.

Pe de altă parte, era vorba ca acestea să se conformeze strict regulilor de prudență obișnuită, iar pe de altă parte de a păstra suplețea necesară adoptării sistemului financiar într-un mediu care devine din ce în ce mai aleator.

Numeroaselor probleme legate de existența dezacordurilor în structurile diverselor instituții li se adaugă alte dificultăți, legate de caracterul disparat al tehnicilor controlului, normelor impuse băncilor, diferențelor în obiectivele de control și importanța relativă acordată eficienței piețelor, concurenței și politicilor monetare.

Așadar, subiectele de preocupare pentru autoritățile anilor '80 au fost multe și dificile: desăvârșirea metodelor de control asupra riscurilor, datorită dezvoltării informaticii și, deci, apariției de noi instrumente și tehnici – plăți electronice; acumulările de angajamente în afara bilanțului, gândite de a se reintegra în calculul normelor de fonduri proprii; întărirea nivelului fondurilor proprii și provizioanelor etc.

Paralel cu controlul supervizărilor și al altor autorități monetare, se poate examina întărirea stabilității și securității sistemelor financiare, pornind de la disciplina impusă pe piață.

Legat de al doilea obiectiv urmărit de autoritățile monetare – întărirea eficienței piețelor financiare – se poate spune că schimbările intervenite în domeniul tehnic în anii '80 și bulversările atitudinilor celor care intervin pe piețele financiare au condus autoritățile să adopte o altă politică de reglementare, să amenajeze dispozitivul reglementar pentru a întări și mai bine securitatea băncilor și a alinia contribuția acestor instituții priorităților economice. Autoritățile au conciliat două imperative opunând gradul de concurență de dorit necesității de a păstra un sistem financiar stabil și sigur.

3.2. Reglementarea/dereglementarea în spațiul bancar și financiar european actual

Începând cu semnarea Tratatului de la Roma, care a prevăzut o piață comună a capitalurilor, și continuând cu un elan decisiv în urma Actului unic, veritabila "filosofie" europeană înscrie în cadrul ei evoluția regulilor juridice ce se aplică sectorului bancar.

Reglementarea europeană este pusă în practică prin directive și recomandări. Dacă recomandările solicită cooperarea statelor membre și nu

sunt obligatorii, directivele reprezintă cadrul general determinant al principiilor de bază și al rezultatelor de atins, și au o putere de înțelegere obligatorie.

Până la avântul Europei comunitare, opera legislativă a Comunității în materie bancară era foarte modestă.

Se poate spune că primele texte comunitare cuprindeau reflecții cu privire la liberalizarea mișcărilor de capitaluri.

La 11 mai 1960 și la 18 decembrie 1962 sunt adoptate două directive care preced o primă liberalizare a capitalurilor și care rămân, în același timp, incomplete. Anumite capitaluri erau necondiționat libere, în timp ce altele erau "sub condiție" (de exemplu un anumit număr de operațiuni asupra titlurilor sau emisiunea și plasarea de titluri de către de o întreprindere națională pe o piață străină de capital).

Paralel au fost luate măsurile privind dreptul de instituție (prevăzut prin Tratatul de la Roma) în toate statele membre, fără restricție și fără distorsiune – efectiv de la 1 ianuarie 1970 pentru cetățenii statelor membre. În plus, Consiliul a adoptat, la 26 iunie 1973, directiva privind suprimarea restricțiilor, a libertății de instituție și a liberei prestații a serviciilor în materie de activități nonsalariale a băncilor și a altor instituții financiare.

În eșalonul european, trei domenii au făcut în mod deosebit obiectul unei reglementări: exercitarea activității bancare, controlul și supravegherea acestei activități și securitatea instituțiilor de credit.

În ceea ce privește obiectivul primului domeniu, acesta este armonizarea regulilor care condiționează exercitarea activității bancare. Autoritățile de tutelă sunt acelea care eliberează autorizația și își dau consimțământul pentru exercitarea activității bancare. În prima etapă, reglementarea europeană a instituit un consimțământ obligatoriu, care, cu timpul, a devenit unic.

Consimțământul obligatoriu este prevăzut de directiva din 12 decembrie 1977 (77/80/CEE), cunoscută în mod obișnuit sub denumirea de "prima directivă bancară". Ea a impus statelor membre obligația de a elibera un consimțământ de funcționare a instituțiilor de credit înainte ca acestea să-și înceapă activitatea. Directiva definește "instituția de credit" și accentuează activitățile sale ("instituția de credit este o întreprindere a cărei activitate constă în a primi depozitele sau alte fonduri rambursabile ale publicului și a acorda creditele pentru propriul său avantaj" – art.1). În același timp, ea dă o definiție a sucursalei și a fondurilor proprii.

Anumite instituții de credit, dintre care băncile foarte specializate (băncile centrale, oficiile de cecuri poștale și alte instituții) erau excluse câmpului de aplicare a directivei. Mai mult, excluderile temporare erau prevăzute pentru anumite instituții supuse la regimuri deosebite.

Directiva, după ce a determinat instituțiile de credit referitoare, fixează condițiile de aprobare necesare pentru funcționarea lor: existența fondurilor proprii distincte, existența fondurilor proprii minime suficiente, prezența a cel puțin două persoane pentru a determina efectiv orientarea activității instituției

de credit, calitățile de onorabilitate și experiența pe care trebuie să le posede aceste două persoane, prezentarea unui proiect de activitate precizând natura și structura instituției.

La aceste condiții obligatorii pentru toate statele membre, directiva adaugă posibilitatea acestora de a pune condițiile suplimentare privind, de exemplu, forma juridică a instituției, un număr minim de administratori. În sfârșit, directiva prevede condițiile de desprindere de sucursale într-un alt stat membru și de aprobare a instituțiilor de credit deja existente.

Eforturile de armonizare sunt continuate prin directiva din 15 decembrie 1989, denumită "a doua directivă bancară", care fixează ca obiectiv "realizarea armonizării esențiale, necesară și suficientă pentru a se ajunge la o recunoaștere mutuală a aprobărilor și sistemelor de control prudential și care permite acordarea unei anticipații unice valabile în toată Comunitatea și aplicarea principiului controlului prin chiar statul de origine". Începând cu 1 ianuarie 1993, o bancă instalată într-un stat membru beneficiază de un consimțământ unic, prin care este autorizată să-și exercite activitățile în alte țări ale Comunității, fără a trebui să ceară consimțământul țării primitoare. Ea este supusă supravegherii autorităților de tutelă din țara de origine.

Acest principiu este o inovație spectaculoasă și consimțământul unic este un aspect fundamental al pieței comune a capitalurilor.

Pentru acest fapt, condițiile de aprobare sunt definite în mod complet – exhaustiv. Astfel, capitalul inițial nu poate să fie inferior a 5 milioane ECU. Aceste condiții de aprobare se aplică în ipoteza creării unei instituții de credit ca și în aceea a deschiderii unei sucursale. La fel sunt enumerate limitativ activitățile pe care instituțiile de credit pot să le exercite într-un stat membru primitor și regulile de reciprocitate care se aplică instituțiilor de credit de către țările terțe care doresc să se implanteze în statele membre ale Comunității.

În sfârșit, capitolul V fixează dispozițiile privind libera instituție și libera prestație de servicii, precizând că "statele membre prevăd că activitățile lor pot să fie exercitate pe teritoriul lor atât prin mijlocul de instituție al unei sucursale, cât și prin prestarea de servicii prin orice instituție de credit agreată și controlată de către autoritățile competente din alt stat membru".

Aceste dispoziții au determinat apariția a două tipuri de dificultăți. Este vorba, în primul rând, de a diferenția bine libera prestație de servicii de dreptul de stabilire dat instituțiilor de credit. În plus, libera prestație de servicii a cunoscut – și cunoaște încă – restricții.

Al doilea domeniu al armonizării europene îl reprezintă regulile controlului și supravegherea instituțiilor de credit.

În acest sens, directiva din 23 iunie 1983 (83/350/CEE) obligă statele membre să controleze băncile pe baza conturilor consolidate și pe calea consecvenței.

În ceea ce privește directiva a doua, ea abordează problema supravegherii instituțiilor de credit, și anume:

- țara de origine exercită tutela instituțiilor de credit pe care le-a agreat. Verifică dacă condițiile comune de exercitare a activității sunt respectate;
- țara de origine poate să meargă să verifice la fața locului sucursalele instituțiilor de credit pe care le agrează în alte state membre;
- țara primitoare păstrează punerea în practică a politicii monetare și, în primul rând, supravegherea lichidității;
- sunt întărite schimburile de informații dintre autoritățile monetare.

Se poate spune că aportul acestei directive ca și cel al primei directive bancare este relativ limitat. El se întemeiază în mod esențial pe dreptul instituției și nu pe libera prestație a serviciilor. Cele două directive sunt, de asemenea, preocupate de a permite o supraveghere globală a instituțiilor de credit de către autoritățile competente ale statului de origine în cooperare cu cele ale statului de primire. Ele se inspiră din lucrările Comitetului Cooke, constituit în sânul Băncii Reglementărilor Internaționale (BRI), care ca urmare a slăbiciunii băncilor Herstatt și Ambroziano recomandă adoptarea sub formă de “concordats” a anumitor principii directe aplicabile controlului instituțiilor bancare din străinătate.

Deci, realizarea unei Europe bancare presupune o armonizare a diverselor controale naționale și, de asemenea, posibilitatea pentru bănci de a beneficia de dreptul de stabilire și, mai mult încă, de libera prestație de servicii.

Gradul slab de aplicare a dreptului comunitar contrastează cu internaționalizarea crescândă care a caracterizat evoluția pieței bancare și financiare în cursul anilor ‘70-’80. Dezvoltarea crescândă, spectaculoasă a “euro piețelor” a contribuit la progresul unui sistem monetar și financiar internațional caracterizat printr-o absență cvasi-totală a reglementării și printr-o concurență sporită între bănci.

Progresele în tehnologia informatică permit transferul de fonduri aproape instantaneu în orice loc de pe planetă. Această posibilitate concură, de asemenea, cu integrarea crescândă a principalelor piețe financiare. În decursul anilor ‘80 se poate spune că inovația este continuă, apărând tot timpul produse mai bune. Apoi termenul de “titrisation” a finanțărilor în economie bulversează rolul tradițional de intermediere al instituțiilor de credit. Această globalizare a spațiului financiar a făcut ca persistența frontierelor bancare între statele membre ale CEE să pară tot mai anacronică.

Începând cu 1985, instituțiile comunitare au adoptat o apropiere globală în materie de liberalizare a sectorului bancar. În acest sens, sunt semnificative Cartea Albă și rezultatele Consiliului European de la Milano, 28-29 iunie 1985. Comunitatea a decis, în optica de integrare financiară europeană, să promoveze în paralel libera prestație a serviciilor bancare și libera circulație a mișcărilor de capitaluri. Aceasta, cu scopul principal de refacere a sistemului monetar european. Apoi, intervenția ca un produs financiar oferit legal de o instituție de credit într-un stat membru, unde își are sediul, să poată fi oferit în

aceleași condiții rezidenților în celelalte state membre este aplicarea metodei inspirate din jurisprudența “Casses de Dijon”. Condiția prealabilă de armonizare vizează să asigure protecția clienților instituțiilor de credit și permite să se evite ca băncile să nu fie tentate să se stabilească în state în care reglementarea este mai puțin constrânsă.

Începând cu a doua jumătate a anilor '80, se remarcă o accelerare a procesului de reglementare bancară europeană. Începe o nouă fază a construcției pieței bancare europene în urma adoptării Actului unic, prevăzând desăvârșirea marii piețe interne europene.

Privind libertatea mișcărilor de capital, directiva adoptată la 17 noiembrie 1986 introduce o nouă clasificare a operațiunilor de capitaluri, care prelungește lista mișcărilor eliberate necondiționat. Totuși, operațiunile care nu erau liberalizate în domeniul bancar rămân foarte numeroase.

Au fost adoptate, de asemenea, directive destinate să armonizeze normele contabile. Astfel, directiva din 8 decembrie 1986 (numărul 86/635/CEE) privea conturile anuale și conturile consolidate ale băncilor și ale altor instituții financiare. Ea fixează într-un mod foarte precis, în particular, elementele structurii bilanțului și din afara bilanțului, acelea ale structurii contului de profituri și pierderi, regulile de evaluare a componentelor acestor structuri ca și dispozițiile relative ale conturilor consolidate.

O nouă directivă a Consiliului a fost adoptată la 24 iunie 1988, dar intrarea în vigoare a fost efectivă la 1 iulie 1990. Autorizând toate mișcările de capitaluri neliberalizate încă, ea a permis instituțiilor bancare să beneficieze de o libertate totală în activitatea lor internațională.

Tot în această perioadă, mai precis la 13 februarie 1989, este adoptată o directivă privind obligațiile în materie de publicitate a documentelor contabile ale sucursalelor implantate într-un alt stat membru, a instituțiilor de credit și financiar, care își au sediul social în afara unui stat membru (directiva 89/117/CEE).

Armonizarea definiției fondurilor proprii se regăsește în directiva adoptată la 17 aprilie 1989 (numărul 89/299/CEE). Datorită publicării unei definiții comune a fondurilor proprii, ea a permis să se pună bazele elaborării de norme prudențiale comune.

Domeniul prudențial a constituit ultima piedică a măsurilor luate în vederea instaurării unei concurențe armonioase între instituțiile de credit ale țărilor comunitare. În acest sens, dată fiind diversitatea normelor publicate de către autoritățile monetare în anii '80, obiectivul de piață bancară comună nu putea fi atins deoarece condițiile de concurență în care se găseau instituțiile nu erau aceleași pentru toți.

Creșterea riscurilor bancare a determinat autoritățile europene să se gândească la problema securității instituțiilor bancare și să adopte mai multe dispoziții. Unele dintre acestea privesc supravegherea băncilor pe o bază consolidată. Este vorba de directiva 83/350/CEE, care a mai fost amintită și al

căruia principiu de bază formulat după publicarea celui de-al doilea "Concordat de Bale" este acela al competenței autorităților din statul de origine pentru a exercita o supraveghere, pe o bază consolidată, a activităților continuate de către societatea-mamă și filialele sale în alte state membre. Acest control global permite statului de origine să aibă o viziune de ansamblu asupra instituțiilor de credit care posedă sediu pe teritoriul său.

Alte directive se referă la fondurile proprii. În acest sens, directiva 89/299/CEE vizează constituirea unui instrument de măsură comun al acestora. Importanța acordată fondurilor proprii rezultă desigur din faptul că de ele depinde stabilitatea oricărui sistem bancar. Suficiența lor permite să se asigure continuitatea în caz de criză financiară. De asemenea, nu trebuie uitat rolul lor important în protecția depunătorilor. Volumul lor afectează direct condițiile concurenței între instituțiile de credit.

Directiva din 17 aprilie 1989, care dă o definiție comună fondurilor proprii, le consideră ca o sumă a "elementelor interne" (capitalul social vărsat și rezervele, plus celelalte fonduri, care indiferent de denumire pot fi "liber utilizate" pentru a acoperi riscurile bancare (capital primar) și a "elementelor externe". Acestea din urmă sunt puse la dispoziția unei instituții de credit, dar nu sunt proprietatea sa deplină sau sunt puse la dispoziția sa o perioadă limitată, sau nu pot fi utilizate în toată libertatea (capitalul secundar). Adoptarea acestei directive marchează un progres important, căci definiția și regulile comune în acest sens permit comparații semnificative între instituțiile de credit și întăresc transparența sectorului bancar și eficacitatea controalelor. Sunt emise, de asemenea, directive care se referă la ținerea conturilor și publicarea documentelor contabile (au fost amintite mai sus) ca și recomandări privind supravegherea și controlul marilor riscuri ale instituției de credit.

Termenul de risc, care se aplică riscului de credit, este mai întâi definit într-o manieră extensivă. În anexa recomandării 87/62/CEE este prezentată o listă a riscurilor. Concentrarea excesivă a riscurilor de credit asupra unui client sau unui grup poate să devină periculos chiar pentru bancă, falimentul uneia riscând să antreneze falimentul celuilalt. Noțiunea de "mare risc" este definită ca riscul asumat de o instituție de credit asupra unui client sau grup de clienți, la un credit depășind 15% din fondurile proprii ale instituției. Când este atins un asemenea nivel, recomandarea spune să se facă apel la autoritățile de control. De asemenea, ea subliniază că o instituție de credit nu va trebui să depășească două limite maxime de concentrație a riscurilor: 40% din fondurile proprii pe client sau grup de clienți și 80% pentru riscurile agregate maxime.

La fel, recomandarea 87/63/CEE, privind instaurarea în Comunitate de sisteme de garantare a depozitelor, constatând că există inegalități de protecție între sistemele naționale, preconizează să elaboreze sau să armonizeze sistemele de garantare a depozitelor în Europa. La început doar șase țări membre au instaurat un sistem de garantare a depozitelor, și anume: Germania, Belgia, Spania, Franța, Olanda și Anglia. Au urmat apoi Irlanda, Italia, Portugalia. De

precizat că, propunerea de directivă incită țările să facă acest lucru pentru a spori încrederea depunătorilor într-un sistem bancar comunitar.

Parlamentul și Consiliul Uniunii Europene au adoptat la 30 mai 1994 o directivă privind sistemele de garantare a depozitelor. Toate instituțiile de credit ale Uniunii Europene, conform directivei, vor trebui să adere la un sistem de garantare public sau privat, începând cu 1 iulie 1997. Directiva prelungește principiul general din a doua directivă bancară, adică supravegherea prin țara de origine a sucursalelor unei instituții de credit implantată în alte state membre.

Menținerea solvabilității băncilor constituie prioritatea tuturor autorităților de supraveghere, căci falimentul (total) al unei instituții de credit este un eveniment grav. De aceea se impuneau reguli comune de supraveghere a instituțiilor de credit.

Armonizarea sistemelor naționale de supraveghere a băncilor face obiectul directivei privind normele de solvabilitate (numărul 89/647/CEE din 18 decembrie 1989). Norma de solvabilitate este definită ca raport între totalitatea fondurilor proprii și cvasifondurile proprii și suma angajamentelor, ponderate în funcție de tipul de riscuri.

De remarcat că propunerea de directivă în materie de norme de solvabilitate, supusă Comisiei Consiliului încă din aprilie 1985, s-a inspirat tot din lucrările Comitetului Cooke.

Norma de solvabilitate permite să se aprecieze soliditatea unei bănci, capacitatea sa de a face față pierderilor datorate activității bancare începând cu riscul de credit. Deoarece riscurile expuse pentru o bancă nu aveau aceeași intensitate, s-a simțit nevoia instituirii a cinci coeficienți de ponderare (0, 10, 20, 50, 100).

De asemenea, instrumentele și tehnicile din afara bilanțului au fost divizate în cinci mari categorii.

Odată ponderate aceste riscuri și convertite într-o unitate de măsură comună, băncile vor trebui să atingă o normă obiectiv standard pe care autoritățile naționale de supraveghere vor trebui să o facă să fie respectată. Începând cu 1 ianuarie 1993, norma de solvabilitate este de 8%, din care 4% mai puțin pentru "elementele interne" ale fondurilor proprii (capital primar). Această normă de solvabilitate nu este proprie numai instituțiilor de credit comunitare. Ea se va extinde la toate băncile din "Grupul celor 10".

Toate directivele enumerate mai sus sunt cuprinse în așa-zisul "Acquis" comunitar, ce are un rol esențial în realizarea zonei Economice Europene. Dar, în afara acesteia, "Acquis"-ul comunitar mai cuprinde și alte directive elaborate de-a lungul timpului, care-și păstrează relevanța pentru prezent și viitor.

În anul 1991 el s-a îmbogățit, spre exemplu, cu "Directiva privind spălarea banilor" (91/308/CEE) care stabilește modalitățile de interdicere și prevenire a acestei practici ilegale și precizează modul de identificare a clienților și de informare a autorităților în cazurile suspecte.

În cadrul "Acquis" nu numai că apar directive noi, dar are loc și înlocuirea unora cu altele mai recente.

Astfel, directiva 83/305/CEE este înlocuită în 1992 cu directiva 92/30/CEE privind supravegherea de ansamblu. Prin noua directivă supravegherea este extinsă la ansamblul instituțiilor financiar-bancare. O directivă complexă a fost emisă în 1993 (93/6/CEE) și privește atât firmele care efectuează investiții, cât și societățile bancare.

În prezent, tendința de accentuare a conglomeratelor financiare ridică noi probleme privind supravegherea prudențială. Aceste conglomerate financiare, cuprinzând bănci, societăți de asigurare, fonduri de investiții și firme (companii), impun un nou tip de supraveghere prudențială.

De altfel, Comitetul consultativ bancar și Comitetul asigurărilor au stabilit să se reunească un grup de experți pentru a redacta un raport privind problemele prudențiale ridicate de conglomeratele financiare. Este vorba de o analiză a riscurilor proprii acestei categorii și de determinarea metodelor care permit să se asigure baza financiară reală a conglomeratelor.

3.3. Fenomenele reglementării/dereglementării în câteva țări membre ale Uniunii Europene

Țările europene, ca de altfel și S.U.A. și Japonia, au cunoscut o profundă mutație a sistemului lor financiar, pe la începutul anilor '80, mutație care nu a avut aceeași intensitate peste tot, ci a avut grade diferite în funcție de particularitățile sistemelor naționale.

Dezvoltarea puternică a sistemelor financiare, globalizarea și internaționalizarea lor crescândă, relațiile din ce în ce mai strânse și complexe care le unesc cu agenții nefinancieri, au impus regândirea completă a controalelor și tutelelor necesare, la natura și competențele autorităților, la instrumentele adecvate marilor riscuri etc.

Această reflecție era cu atât mai pertinentă și urgentă cu cât spațiul financiar european este pe cale de desăvârșire, iar perspectiva unificării conduce inevitabil către o reîmpărțire a rolurilor în Europa.

Înainte de a examina evoluțiile reglementare principale înregistrate în două din țările membre ale CEE (Anglia și Franța), este semnificativ a aminti tendințele generale comune care permit schițarea marilor trăsături ale viitorului spațiu financiar european pe cale de desăvârșire.

O primă tendință comună, cu toată diversitatea situațiilor naționale, ar fi concurența și despecializarea în cadrul structurilor financiare europene.

Există anumiți autori (mai ales Colin Mayer și D.Neven, 1991) care au arătat că sistemele foarte reglementate (exemplu Italia și Franța anilor '70 și începutul anilor '80) erau puțin concurențiale. De aici, se naște desigur, întrebarea dacă, dimpotrivă, o reglementare lejeră antrenează în mod necesar o concurență puternică.

Global, schimbările intervenite în cursul deceniului '80 în domeniul reglementar au antrenat profunde mutații ale condițiilor de concurență pe piețele bancare și financiare, contribuind la favorizarea acesteia și la uniformizarea regulilor la care sunt supuși cei ce intervin în sfera financiară, la atenuarea diferențelor instituționale dintre ei. În unele țări, precum Italia și Franța, de exemplu, această mișcare de dereglementare s-a dezvoltat, fiind impusă de autoritățile publice, în altele, precum Anglia, ea s-a dezvoltat prin deciziile spontane ale celor ce intervin în sfera financiară.

Intensificarea concurenței poate să incite intermediarii financiari, deci băncile se regroupează, în felul acesta sporind gradul de concentrare a sistemelor. Astfel, în Italia, spre exemplu, după anul 1987, a crescut partea de piață ocupată de cele cinci mari bănci italiene, intermediarii financiari cei mai importanți, după mărirea bilanțului lor, evoluând către nivelul conglomeratului financiar.

În Germania, până în 1989, evoluția s-a datorat nu atât unei mișcări de dereglementare, ci mai degrabă punerii în practică a unor condiții de concurență mai severe. După acest criteriu, sistemul financiar german este cel mai puțin concentrat din Europa.

O întărire a concentrării sistemelor financiare poate avea efecte perverse. Tendința unei concentrări crescute, fie că se datorează fuziunilor, achizițiilor sau altor participatii între intermediarii financiari, va tinde să "îndulcească" condițiile concurenței. Concentrarea este un mijloc pentru bănci, de a reduce rivalitățile cu alți intermediari financiari.

"Dereglementarea concurențială" (Xavier Viver, 1991) a încurajat despecializarea activităților financiare.

În Italia, frontiera dintre băncile comerciale și băncile specializate nu mai este așa de netă, știut fiind faptul că Italia este țara europeană unde specializarea în sectorul bancar este cea mai puternică.

În Franța, legea bancară din 1984 definind "instituțiile de credit" nu mai face nci o diferență între băncile comerciale și băncile de afaceri.

O tendință asemănătoare, a despecializării instituțiilor financiare, este observată și în alte țări europene, de exemplu, în Anglia unde "Building Societies Act" din 1986, dă posibilitatea "building societies", instituții specializate în mod tradițional în colectarea de economii ale familiilor și finanțarea locuințelor să-și extindă activitățile în alte domenii decât împrumuturile ipotecare.

A doua tendință comună ar fi amploarea fenomenului de internaționalizare, dezvoltarea fluxurilor internaționale de capital mergând mai departe de simpla punere în corespondență a nevoilor de finanțare naționale.

Condițiile de intrare a băncilor străine pe piețele financiare naționale au fost suple în Franța și Italia. Începând cu 1989, în Franța și 1990 în Italia băncile străine care doreau să-și facă intrarea aici, deși trebuiau să dispună de

un cadru minim de fonduri proprii, erau exceptate, spre exemplu, de la controlul mișcărilor capitalului.

În sfârșit, dezvoltarea piețelor, care se poate realiza doar dacă piețele financiare sunt suficient de deschise, ar materializa a treia tendință comună. Deschiderea piețelor naționale nu face decât să crească numărul celor ce intervin pe aceste piețe.

O caracteristică a activităților sferei bancare și financiare în țările europene, la începutul anilor '80, este dezvoltarea lor într-un cadru juridic care poate fi calificat ca "bipolar". Aceasta, deoarece ele sunt conduse pe de o parte prin reglementările naționale, care cuprind legi bancare, texte și reglementări diverse, iar pe de altă parte, de ansamblul reglementării europene, constituită prin tratate fondatoare, directivele Consiliului și jurisprudența Curții de Justiție a Comunității Europene.

Reglementările bancare naționale au evoluat într-o manieră convergentă, sub efectul conjugat al apropierei structurilor și compartimentelor financiare și al elaborării reglementării europene.

Profundele mutații în sistemele financiare europene, au produs efecte puternice în ceea ce privește natura riscurilor și gestiunea lor de către intermediarii financiari, în particular de către bănci.

Pe lângă sistemul de gestiune activă a bilanțurilor lor ("gestiunea activ-pasiv"), există o serie de instrumente destinate să împiedice instituțiile să-și asume riscuri exagerate în raport cu structura lor financiară. Aceste măsuri sunt de două feluri și anume obligația de a respecta un anumit număr de norme prudențiale și, punerea în practică a unui sistem de urmărire și de gestiune a riscurilor.

În Luxemburg, spre exemplu, figură simbolică a libertății activității bancare și financiare în cadrul Europei Comunitare, legea bancară din 27 noiembrie 1984 fixează destul de puține norme. În Italia, în legea bancară modificată la 30 iulie 1990, ca și în Anglia prin Banking Act, mai 1987 se prevede explicit obligația pentru instituțiile financiare bancare de a respecta un anumit număr de norme. Pentru asigurarea solidității și solvabilității sistemelor bancare și financiare, au fost schimbate legile bancare în Germania în iulie 1985 și în Franța în ianuarie 1984.

Reglementarea bancară franceză, care trebuie să se adapteze necesităților de armonizare europeană, instituie, pe lângă rezervele obligatorii, și un ansamblu de norme prudențiale deosebit de importante, care trebuie respectate având în vedere riscurile crescânde la care sunt supuse băncile. Impunerea respectării lor de către autoritățile monetare rezultă și din preocuparea pentru controlul masei monetare, deoarece sectorul bancar este principalul creator și garant al protecției depunătorilor.

Principiul rezervelor obligatorii, instaurat în Franța în 1967 ca mod de reglare a masei monetare, constă în a impune băncilor deținerea, sub formă de depozite neremunerabile la Banca Franței, a unei părți din exigibilitățile lor și a

angajamentelor lor în afara bilanțului asupra rezidenților. Sistemul actual în vigoare a fost stabilit prin regulamentul 86-14/24 din noiembrie 1986, modificat prin reglementările 87-01, 88-11 și 89-09.

De asemenea, Banca Angliei determină un “rativ-obiectiv” către care trebuie să tindă instituția și a cărei nerespectare alertează imediat banca centrală. Normele individuale se situează foarte larg peste 80% și pot atinge 15%, – 20% în funcție de instituții.

În Franța, aceleași directive europene referitoare la solvabilitate au fost transpuse prin regulamentul 92-05 din februarie 1991 emis de Comitetul de reglementare bancară. Aici, norma de solvabilitate stabilește o relație între fondurile proprii ale unei bănci și riscurile expuse și anume: la numărător se află fondurile proprii, iar la numitor suma elementelor din activul și din afara bilanțului, ponderate cu un coeficient ce variază în funcție de riscul de credit la care sunt (armonizate) sortate. Regulamentul sus amintit clasifică riscurile în trei categorii: risc nul (exemplu – creanțele asupra unui stat al OCDE); risc estimat la 20%, risc estimat la 50% (creanțele garantate printr-o ipotecă, spre exemplu) și risc la care taxa de ponderare este de 100% (în principal – creanțele asupra clienței). Și în Franța, norma de solvabilitate este de 8%, începând cu 31 decembrie 1992, normă care o înlocuiește pe cea din vechea reglementare, care era de 5%. Raportul francez al divizării riscurilor, în conformitate cu recomandarea Comisiei Comunității Europene din 1986 privind supravegherea și controlul marilor riscuri ale instituțiilor de credit, vizează să limiteze riscurile pe care pot să le ia vis-a-vis de același client sau de mai mulți.

Atât pentru bănci, cât și pentru “building societies”, directiva 92/121/CEE privind marile riscuri a fost transpusă de autoritățile engleze controlului în 1993. Începând cu anul 1994, riscurile asupra unui singur debitor ce depășesc 10% din fondurile proprii, trebuie să fie deblocate, iar limita de 25% asupra unui singur grup debitor nu poate fi depășită, exceptând cazurile restrictive enunțate în textul european.

Sistemul de supraveghere asupra lichidității în cele două țări Anglia și Franța, luate ca model pentru a vedea cum sunt transpuse directivele europene în țările comunitare, vizează același lucru și anume, prevenirea riscurilor de nelichiditate ale băncilor și obligația acestora de a păstra un cadru suficient de active lichide sau ușor convertibile în lichiditate, pentru a putea să facă față în orice moment cererilor depunătorilor.

Problema fondurilor proprii ale băncilor franceze s-a pus cu o acuitate crescândă în Franța în spiritul recomandărilor Comunității Europene, astfel încât directiva europeană privind fondurile proprii (89/299/CEE) ale instituțiilor de credit a făcut obiectul unei transpuneri, prin regulamentul 90/02/23 februarie 1990 (dispozițiile fundamentale ale primei directive bancare europene se regăsesc în legea bancară franceză în ceea ce privește definiția transferului de fonduri proprii, alături de cea a instituției de credit și condițiile de credit precum și condițiile de acces la activitatea bancară propriu-zisă). Regulamentul este

destul de complex în definirea și calculul fondurilor fixe, care sunt constituite din suma a trei categorii, și anume fondurile proprii de bază, fondurile pentru riscurile bancare generale și fondurile proprii complementare.

Cea mai mare parte a directivelor europene în materie bancară (excepție făcând directiva 95/26, cel puțin până la sfârșitul anului 1996) au fost transpuse în Marea Britanie, fie în legea bancară, fie în cadrul normelor prudențiale promulgate de Banca Angliei, SRO (Self Regulatory Organisations) sau de către Comisia Building Societies. Supravegherea prudențială se efectuează aici pe o bază consolidată. Directiva europeană 92/30/CEE privind supravegherea consolidată a fost pusă în aplicare în această țară printr-o normă a Băncii Angliei publicată în două rânduri, în 1992 și 1993. Supravegherea și reproiectarea reglementărilor pe o bază consolidată sunt complementare unei supravegheri pe o bază socială, Banca Angliei definind pentru fiecare instituție regimul exact de remitere a documentelor și perimetrul de consolidare. În particular, pe această bază sunt apreciate fondurile proprii așa cum sunt definite prin directiva europeană 89/299/CEE transpusă în 1990.

Directivele europene privind solvabilitatea (89/647/CEE și 91/31/CEE) au fost, de asemenea, transpuse în țările comunitare.

Astfel, în Anglia ele au fost transpuse în 1990 de Banca Angliei, iar pentru Building Societies, în 1992. După minimul reglementar de 8%, Banca Angliei determină pentru fiecare instituție un minim individual care se impune instituției, ținând cont de criteriile pe care la apreciază definitiv: calitatea managementului, calitatea riscurilor și, mai ales, a controlului intern.

Banca Angliei verifică dacă instituțiile dispun de suficiente lichidități pentru a face față, dacă profilul impasurilor viitoare este corect acoperit și dacă sursele de finanțare sunt suficient de diversificate pentru a fi posibil, în orice moment, să se obțină lichidități fără costuri excesive. Aici, lichiditatea este măsurată datorită unui scadențar al impasurilor.

În ambele țări, reglementările referitoare la raportul de lichidități au fost modificate cu timpul pentru a se adapta unui nou mediu bancar, mai ales dezvoltării piețelor de capital.

În Franța, în locul directivei din 26 mai 1946, a apărut regulamentul 88-01 din 1988, modificat apoi cu regulamentul 90-04 care transformă considerabil raportul de lichiditate și-i imprimă, la ora actuală, anumite caracteristici.

Astfel reglementarea se aplică ansamblului instituțiilor de credit, adică privește atât activitățile bancare din Franța, cât și pe cele realizate de agențiile și sucursalele implantate în străinătate. Cât privește modul de calcul, noul raport de lichiditate este deosebit de complex de calculat, dar este adaptat noilor condiții de exercitare a activității bancare.

Textele reglementare naționale menționate mai sus, adaptate eșalonului european, pot fi încadrate în rândul normelor monetare și de gestiune. Dar, reglementările bancare naționale (în particular franceze și engleze) trebuie să se adapteze necesităților de armonizare europene ținând cont și de regulile de

funcționare, prin acestea înțelegând toate dispozițiile care condiționează exercitarea poziției de bancher, cât și caracteristicile unei întreprinderi bancare și operațiile pe care ea le efectuează.

În ceea ce privește regulile relative întreprinderilor bancare, capitalul băncilor face obiectul unor reglementări importante.

În Franța, reglementările 84-05, 86-06 și 88-06 ale Comitetului reglementării bancare prevăd ca datoria minimă să fie de 15 milioane franci pentru bănci și în plus, totalul bilanțului acestor întreprinderi să fie superior cifrei de 1,2 miliarde franci două exerciții consecutive, ele trebuie, în aceste condiții, să dubleze cadrul capitalului lor minim.

Legea bancară engleză din 1987 și apoi declarațiile de principiu din 1993 precizează că instituția trebuie să dispună de un cadru de capital și de rezerve nedistribuibile de peste 5 milioane ECU.

În Germania, Oficiul federal de supraveghere bancară a publicat în 1990, principiile privind capitalul și lichiditatea băncilor.

De asemenea, mijloacele de participație la capitalul unei instituții sunt supuse, în multe țări europene, la informare prealabilă sau la o autorizație din partea autorităților de control ale băncilor (Oficiul federal de supraveghere bancară în Germania, Comitetul instituțiilor de credit în Franța, Banca Italiei, Institutul monetar luxemburghez, Banca Angliei). Mai mult, anumite legislații, legile bancare germane și italiene, spre exemplu – prevăd că participațiile nu pot să excedă un anumit procentaj al fondurilor proprii.

Autorizația Comitetului instituțiilor de credit în Franța spre exemplu, este necesară la achiziționarea sau cedarea unei cincimi, zecimi, treimi sau jumătăți din drepturile de vot. Este necesară o singură declarație pentru tranzacții, permițând a dobândi a 20-a parte din drepturile de vot. În plus,, Comitetul instituțiilor de credit poate să se informeze asupra identității acționarilor care dețin între 0,5 și 5% din drepturile de vot, iar Comisia bancară cere în fiecare an informații financiare asupra acționarilor care dețin mai mult de 10% din capital și poate să ceară informații chiar despre cei mai importanți zece acționari care dețin între 0,5 – 10% din capital.

De asemenea, amendamentele sunt prevăzute și pentru băncile străine.

În ceea ce privește apropierea dintre instituțiile bancare și întreprinderile ce aparțin altor sectoare de activitate ca industria sau asigurările, regulile sunt mai numeroase și diversificate. În general nu există restricții ale mijloacelor de participație a băncilor în societățile de asigurare, dar unele țări ca Germania și Italia prevăd obligația de a obține o autorizație prealabilă pentru efectuarea acestor operațiuni. Invers, deținerea de capital de bancă de către societățile de asigurare este limitată sistematic de reglementările naționale. Aceste apropieri între instituțiile bancare și cele nebancare rămân supuse în toate țările dispozițiilor dreptului de concurență privind înțelegerile.

Și alte armonizări și-au făcut loc, ca acelea privind desemnarea și suspendarea din funcție a conducătorilor.

În Franța, spre exemplu, reglementarea în acest sens întărește puterile Comitetului instituțiilor de credit cărui îi sunt semnalate atât desemnările de noi conducători, cât și suspendările din funcție sau modificările statutelor privind organizarea mandatelor în societățile anonime.

Reglementarea franceză introduce obligația transparenței pentru principalii acționari ai unei bănci și pentru conducătorii săi.

Aspectul reglementării bancare privind controlul intern și supravegherea riscurilor vizează, în țările comunitare, evitarea slăbiciunii instituțiilor de credit. Creșterea riscurilor cu care sunt confruntate băncile și, de asemenea, dificultățile prin care au trecut mai multe bănci franceze cât și cele engleze, după anul 1988, sunt la originea acestor dispoziții.

În normele prudențiale engleze din aprilie 1996, trăgând învățămintele din afacerea Barings, instituția de emisiune a precizat obligațiile instituțiilor în materie de control intern și de relații cu comisarii de conturi. În particular, instituțiile trebuie să angajeze comisarii de conturi să verifice sistemul de control intern și să confirme dacă dispozițiile reglementare sunt aplicate efectiv.

În Franța, de asemenea, există reglementarea 90-08/1990 care prevede punerea în practică a unui sistem de control intern în instituțiile de credit. Având în vedere că instituțiile de credit sunt participanți activi pe piețe, țările din Uniunea Economică și-au dezvoltat reglementări privind limitarea riscurilor asupra operațiunilor de piață (spre exemplu, în Franța, reglementarea 90-89 din 1990 stabilește pentru instituțiile de credit un sistem permanent de măsură ca și limitele interne ale riscului dobânzii asupra acestor operațiuni).

Fără a avea pretenția că s-au putut examina complet evoluțiile reglementare înregistrate în Franța și Anglia, cu atât mai puțin în restul țărilor Comunității Europene, s-a încercat surprinderea principalelor schimbări survenite în reglementările bancare respective.

Finalizarea constituirii spațiului financiar european și al UEM se va traduce prin manifestarea unor componente specific europene ale riscului sistemic, a cărei prevenire va necesita o întărire a coordonării între activitățile naționale și transferul autorităților pentru buna funcționare a sistemelor.

3.4. Necesitatea armonizării reglementărilor bancare în țara noastră

În perspectiva sfârșitului de mileniu, alăturarea țării noastre Uniunii Europene reprezintă, așa cum s-a menționat în "Strategia națională de pregătire a aderării României la Uniunea Europeană", un obiectiv strategic de cea mai mare importanță.

Având în vedere că, în această nouă eră, se disting țări cu economii puternice, deosebit de competitive, care pot influența mersul lumii, ca și țări care nu pot fi încadrate în rândul celor de mai sus, dar care au voința și puterea de a se adapta, precum și țări care nu sunt nici puternice și nici nu se

pot adapta rămânându-le doar izolarea, România are unica posibilitate de a ține seama de cerințele de idei și de condițiile istorice predominante în epocă pentru a nu se izola de restul țărilor și, deci, pentru a nu atrage implicit stagnarea, sinuciderea ei.

În această perioadă de tranziție la economia modernă de piață, de pregătire a țării noastre pentru integrarea în Uniunea Europeană, o atenție deosebită trebuie să revină și cunoașterii de către societatea românească a reglementărilor bancare comunitare în vederea armonizării, pentru realizarea unui sistem bancar sănătos și competitiv.

Necesitatea remanierii ansamblului sectorului financiar în țările aflate în tranziție, a fost larg recunoscută numai atunci când băncile și alte instituții financiare au apărut ca un obstacol major în procesele de reformă. Printre principalele slăbiciuni (neajunsuri) ale sectorului financiar s-au numărat, și încă mai există în multe țări aflate în tranziție, absența oricărei reglementări privind disciplina financiară și supervizarea băncilor, sau caracterul lor inadecvat).

În țara noastră, reorganizarea activității bancare a început în decembrie 1990, dar abia din aprilie 1991, când Parlamentul României adopta Legea privind activitatea bancară, Legea 33/1991 și Legea privind Statutul Băncii Naționale a României (Legea nr.34/1991), reglementarea acesteia este încredințată Băncii Naționale.

Eforturile BNR, ca bancă centrală (în prezent cu un grad mare de independență), de a pune bazele unui cadru reglementar bancar autoritar, în conformitate cu regulile Uniunii Europene, nu au fost deloc ușoare.

Cum orice început este greu, și în domeniul reglementării bancare s-au înregistrat probleme în primii ani de la reorganizarea activității bancare.

Se poate spune că până în 1994 unele reglementări au fost întârziate, altele au avut caracter insuficient de explicit, în timp ce altele au suportat modificări frecvente și, toate la un loc, au contribuit la amplificarea stării de incertitudine, la menținerea neîncrederii publicului, la sporirea criticilor aduse BNR.

S-a creat o criză de imagine a sistemului bancar, dacă se poate spune așa, legată de neajunsurile reglementării prudențiale, criză care se atenuază în cursul anului 1994, când acestea sunt eliminate.

Practic, din anul 1995, deși este finalizată activitatea de reglementare prudențială, BNR urmărește în continuare îmbunătățirea reglementărilor existente în conformitate cu regulile, cu elementele noi ce apar în cadrul Uniunii Europene și aceasta pentru a ușura integrarea europeană a țării noastre. Adoptarea de către BNR a unei politici de impunere graduală a reglementărilor bancare s-a făcut ținându-se seama de dificultățile de asumare a acestor prevederi de către bănci. Așadar, s-au avut în vedere repartiția profitului, provizioanele nivelului relativ și absolut al capitalului, dar și impactul fiscal al aplicării acestor reglementări.

Întârzierea armonizării legislative și a reglementării prudențiale în sectorul financiar-bancar, recunoscută chiar și de autorități, și-a pus deci amprenta asupra sănătății sistemului bancar, a fiecărei bănci în parte. Au fost, de asemenea, unele bănci care au încercat chiar să ocolească prevederile prudențiale. Indiferent că sunt factori subiectivi sau obiectivi, s-a impus necesitatea întăririi regimului de reglementare, înțelegerea corectă a acestuia de către public, sporirea fermității BNR în ceea ce privește obligativitatea respectării lui.

Procesul de emitere de către BNR a reglementărilor, în conformitate cu prevederile Legii 34/1991, pentru asigurarea viabilității sistemului bancar, a început în 1992 când sunt emise Normele nr. 2 "privind modificarea situației societăților bancare". Conform acestor norme, modificările situației societăților bancare privind forma juridică, denumirea oficială, obiectul de activitate, identitatea asociaților într-o societate de persoane, suma capitalului social, sediul social, ca și persoanele desemnate să asigure orientarea efectivă a activității societății bancare, sunt supuse aprobării prealabile a BNR.

Pentru a face o legătură cu reglementarea franceză, se poate spune că prevederile normelor sus-amintite se regăsesc și în reglementarea 90-11/25 iulie 1990 și, amândouă, sunt adaptate necesităților de armonizare europeană.

În ceea ce privește sucursalele societăților bancare cu sediul în străinătate, ca și în reglementarea franceză, dispozițiile sunt mai lejere, pentru că sunt supuse autorizației doar denumirea societăților bancare străine și sediul acestora și al sucursalelor.

Normele nr.3/1992 "privind notificarea deschiderii în România de reprezentanțe de către societățile bancare cu sediul în străinătate", arată obligația reprezentanțelor societăților bancare străine de a comunica Direcției de reglementare și supraveghere bancară din cadrul BNR, modificarea principalelor lor caracteristici.

Pentru a permite BNR să țină evidența societăților bancare române și a sucursalelor societăților bancare străine au fost emise Normele 4/1992 "privind registrul societăților bancare".

Pentru începutul constituirii cadrului minim necesar aplicării unei politici coerente în domeniul supravegherii prudențiale a băncilor, tot în 1992 BNR emite Normele 5/1992 "privind împrumuturile mari acordate clienților de către societățile bancare". În sensul prezentelor norme, un împrumut este mare când suma tuturor împrumuturilor acordate unui singur debitor depășește 10% din capitalul propriu al societății bancare. Aceleași norme fac precizarea că, împrumuturile mari acordate unui singur debitor nu pot depăși 20% din capitalul propriu al unei societăți bancare.

Alte reglementări de prudență bancară, aliniate standardelor internaționale în materie, emise tot în 1992, sunt cuprinse în Normele 10/1992 "privind împrumuturile acordate debitorilor aflați în relații speciale cu societățile bancare". Normele precizează care sunt acele persoane aflate în relații speciale cu societatea bancară și, de asemenea, explică ce se înțelege prin controlul

efectiv asupra unei societăți bancare sau asupra oricărei alte societăți comerciale, prin acționar semnificativ etc.

Suma totală a împrumuturilor ce se poate acorda persoanelor aflate în relații speciale cu societatea bancară nu poate depăși 20% din capitalul propriu al societății bancare.

Aceste norme au fost emise într-o perioadă plină de riscuri, de greutate și încercări pentru reconstituirea unui sistem bancar solid, necesar intensificării activității economice.

Este deosebit de important să crească fermitatea BNR pentru respectarea acestor norme de către societățile bancare, știut fiind faptul că au fost cazuri de încălcări, poate cu bună știință a lor (este cazul băncilor "Dacia Felix", "Credit Bank" și "Columna").

În completarea celor spuse mai sus, în 1993 prin Normele nr.7/1993 "privind deschiderea de unități teritoriale de către societățile bancare" se aduc modificări Normelor nr. 2/1992. Aceste modificări ale reglementărilor, care au adus nemulțumiri și băncilor comerciale s-au datorat, desigur, unui mediu economic fluid.

Structura fondurilor proprii ca și modul de determinare a nivelului lor, necesar calculării normei de solvabilitate au fost prevăzute inițial în Normele 2/1994. Acestea au fost înlocuite în 1995 cu "Normele nr.16 privind fondurile proprii ale societăților bancare" ale BNR.

După cum s-a mai spus, norma europeană de solvabilitate stabilită prin Directiva din 8/18 decembrie 1989 trebuia să fie folosită de toate instituțiile de credit ale statelor membre, începând cu 1 ianuarie 1993, lucru care s-a și realizat.

Având aceeași valoare ca și pentru norma Cooke, raportul minim de solvabilitate de 8% este fixat și în Normele nr.4/1994 ale BNR "privind solvabilitatea societăților bancare."

Inspirate și din reglementările franceze nr.91-05/1991 ale Comitetului de reglementare bancară, raportul de solvabilitate este determinat la fel, și anume ca raport între nivelul fondurilor proprii și suma elementelor din activul și din afara bilanțului ponderate în funcție de gradul lor de risc de credit.

Ca și în Regulamentul francez, în normele BNR se disting patru categorii de riscuri și anume:

- risc nul (0%), în acest caz elementele luate în calcul fiind: numerarul și disponibilul la BNR; titlurile de valoare emise de Administrația Centrală a Statului Român, Administrația Centrală a țărilor din categoria A, enumerate într-o anexă a normelor respective, băncile centrale din țările categoriei A, precum și de instituțiile financiare internaționale; creditele, avansurile și alte creanțe, acordate celor care emit titlurile de valoare enumerate mai sus;
- risc estimat la 20%, precum cecurile, cupoanele și alte elemente în curs de încasare; titluri de valoare emise de băncile românești și din

țările din categoria A, ca și de administrațiile locale din România și din țările din categoria A etc.;

- risc estimat la 50%, elementele luate în calcul sunt în principal, creditele și avansurile acordate clienților garantate cu ipotecă asupra locuințelor, cheltuielile anticipate care nu au fost deduse din fondurile proprii etc.;
- risc estimat la 100% care privește, în principal, alte titluri de valoare, alte imobilizări corporale, alte active etc.

În anii 1995-1996, situația societăților bancare românești manifestă o curbă pozitivă în ceea ce privește indicatorul de solvabilitate.

Astfel, cu excepția celor trei bănci amintite, marea majoritate a celorlalte bănci au reușit să înregistreze un nivel de solvabilitate superior celui de 8% prevăzut de normele BNR, aceasta traducându-se prin asigurarea viabilității și stabilității sistemului bancar în ansamblul său.

Pentru obținerea acestei evoluții pozitive, BNR a luat măsura creșterii, în nenumărate rânduri, a nivelului minim al capitalului subscris. Lucrul acesta s-a făcut ținând cont de exigențele în materie ale Uniunii Europene care îl fixa la nivelul de 5 milioane ECU.

În felul acesta au fost modificate normele privind capitalul social minim al societăților bancare, astfel că ultimele norme în materie și anume 8/1997 îl fixează la 50 milioane lei.

Creșterea limitei capitalului social minim de la 8 milioane lei la 12 milioane lei, apoi 25 milioane lei și în final ajungând la 50 milioane lei, explică și faptul că BNR a pus accentul încă de la început pe latura calitativă a procesului autorizării constituirii de noi societăți, aplicând principiul "puțin și bun" adică înființarea unui număr redus de bănci, dar solide din punct de vedere financiar.

Paralel cu creșterea solvabilității societăților bancare, din anul 1995 asistăm și la creșterea volumului provizioanelor specifice de risc, constituite de acestea, cu scopul de a acoperi riscul de credit aferent creditelor neperformante. Dar, reglementările existente și anume Normele 3 din 24 februarie 1994, nu au permis constituirea cu exonerare fiscală a volumului acoperitor de aprovizionare de risc pentru aceste credite specifice perioadelor de tranziție. Lucrul acesta a avut un impact negativ în procesul refacerii întregii structuri bancare, reconstruirii unui sistem bancar care să aibă capacitatea de a răspunde deplin cerințelor economiei de piață.

Dar, aceasta nu înseamnă că reglementarea introdusă în acest sens nu a fost necesară și destul de eficientă. În anul 1995, societățile bancare au clasificat cu mai multă exigență portofoliul de credite pe categoriile de riscuri "îndoielnic" și "pierdere".

În procesul armonizării cu reglementările prudențiale europene, BNR a completat și îmbunătățit Normele 3/1994 cu Normele 14/1995 "privind utilizarea provizioanelor specifice de risc de către societățile bancare".

În anul 1995 au fost emise și normele 10 “referitoare la constituirea și utilizarea rezervei generale pentru riscul de credit”, în limita de 2% din soldul creditelor acordate, existent la sfârșitul anului.

Observând evoluțiile reglementare din câteva țări comunitare, se poate afirma apariția unei armonizări privind condițiile de activitate a instituțiilor de credit și a instituțiilor financiare. Deși structurile bancare din țările respective nu au evoluat toate în mod necesar către un model unic, care ar putea fi acela al băncii universale germane, diferențele tind să se estompeze asupra duratei activităților autorizate și asupra structurilor instituțiilor financiare în sens larg, adică posibilitatea care le este oferită sau nu de a fuziona cu entitățile din alte sectoare.

La noi în țară, BNR încă de la început, după promulgarea de către Parlament a Legilor 33, respectiv 34/1991, a considerat domeniul autorizării constituirii de noi societăți un domeniu principal și prioritar în emiterea de norme prudentiale.

Preocupată de accelerarea procesului de privatizare reală și de necesitatea stimulării pătrunderii capitalului proaspăt în industria bancară, BNR a îmbunătățit normele privind acest domeniu. Astfel, Normele nr.14/1994 privind “autorizarea societăților bancare” au fost înlocuite cu Normele nr.6/1995 “privind autorizarea societăților bancare”.

O îmbunătățire adusă în noile norme ar fi cea referitoare la participația cu capitalul social a regiilor autonome și a societăților comerciale cu capital de stat care poate fi de cel puțin 2%, fără a depăși 10% pentru toți acționarii de acest fel.

De asemenea, au fost impuse condiții mai severe în ceea ce privește calitatea acționariatului și fondatorilor, a studiilor de fezabilitate și a conducerii.

Toate aceste măsuri au fost luate pentru asigurarea stabilității financiare a noilor bănci.

Un alt domeniu aflat în centrul atenției BNR a fost cel valutar, iar normele menite să reglementeze acest sector au fost modificate pe parcurs (Normele nr. 15/1995 privind “supravegherea pozițiilor valutare ale societăților bancare” înlocuind Normele nr.12/1994).

Alte două norme emise de BNR în 1996 și anume Normele nr.2/24.01.1996 “privind procedura decăderii din calitatea de fondator, administrator, director și cenzor al societăților bancare”, și Normele nr.3/1996 “privind procedura reorganizării și lichidării judiciare a societăților bancare” au completat cadrul necesar aplicării de către BNR a unei politici coerente în domeniul reglementării și supravegherii prudentiale a băncilor.

Chiar o prezentare succintă a principalelor norme emise de BNR în perioada 1992-1997, cu toate neajunsurile lor, cu toate modificările lor, arată că BNR s-a înscris clar în acest domeniu pe un drum fără întoarcere, de emitere a unor reglementări armonizate cu cele emise de către Uniunea Europeană și de intensificare a eforturilor pentru perfecționarea lor, continuând astfel încât să conducă la creșterea eficacității și siguranței sistemului bancar românesc.

CAPITOLUL 4.

COSTURILE UNEI MONEDE COMUNE

Costurile unei uniuni monetare rezultă din faptul că atunci când o țară renunță la moneda națională, ea renunță și la un instrument al politicii economice, deci pierde capacitatea de a promova o politică monetară națională. Cu alte cuvinte, într-o uniune monetară completă, banca centrală încetează să mai existe sau, nu va deține nici o putere reală. Aceasta implică faptul că o țară intrând într-o uniune monetară, nu va mai putea să modifice prețul monedei sale (prin devalorizări sau reevaluări) sau să determine cantitatea monedei naționale din circulație.

Utilizarea cursului de schimb ca instrument al politicii economice, de exemplu, este utilă deoarece se pot opera modificări ale ratei de schimb, în funcție de anumite necesități. Acest aspect generează întrebarea dacă țările care vor să creeze o uniune monetară ar trebui să renunțe “cu bucurie” la capacitatea de a avea o politică monetară independentă, inclusiv de a stabili (modifica) prețul monedei naționale.

În pofida faptului că de obicei modificările ratei de schimb nu au efecte permanente asupra variabilelor reale (producția și șomajul), variațiile ratei de schimb rămân, totuși, un instrument important pentru o țară, în vederea eliminării importantelor dezechilibre macroeconomice și pentru ca procesul de ajustare să fie mai puțin costisitor (cu privire la șomaj și producție). Această opinie este argumentată de exemplele Franței, Belgiei și Danemarcei care și-au devalorizat monedele lor naționale în anii '80, combinând această devalorizare cu politici interne adecvate.

Este important și argumentul conform căruia modificările ratei de schimb reprezintă un periculos instrument în mâinile politicienilor. Experiența multor țări ilustrează faptul că, atunci când devalorizările sunt utilizate sistematic, ele conduc la o inflație și mai mare, fără câștiguri în producție și șomaj. Mai mult, ele pot duce la instabilitate macroeconomică din moment ce agenții economici au tendința de a aștepta devalorizări viitoare. Aceste consecințe negative nu trebuie totuși exagerate. Faptul că se recurge la devalorizări, poate constitui un instrument util atunci când țările se află în circumstanțe deosebite. Renunțarea la instrumentul ratei de schimb, atunci când o țară trece prin perturbații deosebite, ar trebui, cu siguranță, considerată ca fiind costul aderării la o uniune monetară.

4.1. Beneficiile unei monede comune

Dacă costurile unei monede comune implică managementul economiei la nivel macroeconomic, beneficiile implică mai mult nivelul microeconomic.

Eliminarea monedelor naționale și adoptarea unei valute comune ar putea genera câștiguri în ceea ce privește eficiența economică. Aceste câștiguri au două surse: a) eliminarea câștigurilor tranzacțiilor, costurilor asociate cu schimbarea monedelor naționale; b) eliminarea riscului generat de incertitudinea viitoarelor modificări ale ratei de schimb.

În continuare, vom analiza aceste două surse ale beneficiilor unei uniuni monetare.

a. Câștiguri directe din eliminarea costurilor tranzacțiilor

Eliminarea costurilor ce provin din schimbarea unei valute în alta este, desigur, câștigul cel mai evident, într-o uniune monetară (fiind și cel mai ușor cuantificabil). Noi toți am suportat aceste costuri ori de câte ori am schimbat o valută în alta. Aceste costuri dispar, atunci când țările tind spre o valută europeană comună.

Cât de mari sunt aceste câștiguri provenite din eliminarea costurilor tranzacțiilor?

Comisia CE a estimat recent aceste câștiguri și a ajuns la o cifră între 13 și 20 de miliarde ECU pe an.¹ Aceasta reprezintă $\frac{1}{4}$ – $\frac{1}{2}$ dintr-un procent (1%) din PIB al Comunității. Cifra pare a fi neînsemnată, dar este totuși un câștig care trebuie adăugat altor câștiguri determinate de o valută comună.

Cercetările din diferite țări indică faptul că aproape 5% din veniturile unei bănci sunt comisioanele plătite băncii din operațiunile de schimb valutar (schimbarea monedelor naționale pe valută). Această sursă de venituri a băncilor va dispărea o dată cu introducerea unei monede europene comune. Băncile, vor avea o problemă de tranziție: ele vor trebui să caute alte activități profitabile. Angajații băncilor, implicați anterior în operațiuni de schimb valutar, vor fi disponibili pentru alte activități utile societății.

Altă problemă, ce trebuie menționată aici, este faptul că toate câștigurile din eliminarea costurilor tranzacțiilor valutare pot fi “culese” doar atunci când monedele naționale sunt înlocuite cu o valută comună. Este imposibil ca aceste câștiguri să apară dacă într-o uniune monetară viitoare vor fi păstrate modelele naționale, chiar dacă vor avea rate de schimb irevocabil fixate. Această concluzie are câteva motive:

În primul rând, atâta timp cât monedele naționale există, chiar dacă rata de schimb este “irevocabil” fixată, vor continua să existe dubii cu privire la această cotă fixă. Aceasta va stimula pe rezidenții din fiecare țară să folosească moneda lor națională și nu pe cea străină. Cu alte cuvinte, valutele nu vor fi substituenți perfecți.

¹ Comisia CE, 1990.

Va mai continua să existe necesitatea convertirii unei valute în alta. Cei care vor presta acest serviciu vor cere un preț (diferență între ratele solicitate și oferite), deci costurile tranzacției nu vor fi eliminate.

Aceste costuri ale tranzacției vor rămâne, posibil, la fel de mari ca astăzi. Avem câteva argumente pentru această concluzie, din faptul că diferența dintre rata oferită și cea propusă nu este foarte sensibilă la nivelul de fluctuație a ratei de schimb.

Pentru o dovadă în plus care ar confirma că diferența cerere-ofertă nu este foarte sensibilă la variațiile ratei de schimb, vezi Boyd Gielens și Gros (1990).

În tabelul nr. 6 sunt prezentate diferențele la cerere-ofertă ale francului belgian față de câteva valute importante.

Tabelul nr. 6 - Diferențele cerere-ofertă ale francului belgian față de câteva valute importante (21 decembrie, 1990)

- % -

Marca germană	DM	0,48
Francul francez	F.F.	0,49
Guldenul	G	0,49
Lira sterlină	L	0,54
Dolarul SUA	\$	0,57

Sursa: Extras și calculat din "De Financien Economische Tijd, 22 decembrie, 1990.

Se observă că, în ciuda faptului că nu au fost variații semnificative între francul belgian, guldenul olandez și marca germană, timp de câțiva ani, diferența cerere-ofertă și astfel costul tranzacțiilor cu aceste valute, este sensibil mai mică decât diferența dintre francul belgian și dolar sau liră, două valute care au fluctuat mai mult în raport cu francul belgian. Această dovadă sugerează că reducerea variației ratei de schimb între francul belgian, gulden și marca germană nu a redus semnificativ costurile tranzacției, costurile tranzacției pot fi eliminate doar dacă este introdusă o valută comună.

b. Câștiguri indirecte din eliminarea costurilor tranzacțiilor

Eliminarea costurilor tranzacțiilor vor avea, de asemenea, câștiguri indirecte, deși mai greu cuantificabile, și va reduce tendința discriminării prin preț între piețele naționale. Sunt multe dovezi conform cărora, discriminarea prin preț este încă practică larg în Europa (Comisia CE, 1988). Acest fenomen este ilustrat, în tabelul nr. 3 privind situația de pe piața de automobile. Putem observa că în Marea Britanie aceleași automobile sunt cu aproape 60% mai scumpe decât în Danemarca și cu 30% mai scumpe decât în Belgia (prețul net). Mai sunt dovezi care atestă faptul că aceste diferențe nu s-au micșorat pe parcursul anilor '80. Asemenea discriminări în prețuri sunt posibile doar fiindcă

piețele naționale sunt segmentate. Adică, consumatorul care va cumpăra o mașină în altă țară va trebui să suporte costurile relativ mari ale tranzacției. Dacă aceste costuri nu ar fi existat, cumpărătorul nu ar fi ezitat să cumpere aceste produse din țările în care ele sunt mai ieftine.

Desigur, există multe surse ale costurilor tranzacțiilor (de exemplu, regulamentele administrative, diferențele de impozitare etc.). În orice caz, împreună cu alte eforturi pentru crearea unei piețe comune, ele vor accentua și mai mult discriminarea prin preț. Aceasta va constitui un beneficiu pentru consumatorul european.

În tabelul nr. 7 sunt prezentate diferențele medii de preț pentru aceleași tipuri de automobile în Europa, în anii 1986 și 1989

Tabelul nr. 7 - Diferențele medii de preț (fără impozite) pentru aceleași automobile în Europa în anii 1986 și 1989

Danemarca = 100

	1986	1989
Belgia	121	123
Danemarca	100	100
Franța	130	132
Germania	129	137
Italia	144	148
Olanda	123	130
Marea Britanie	151	161

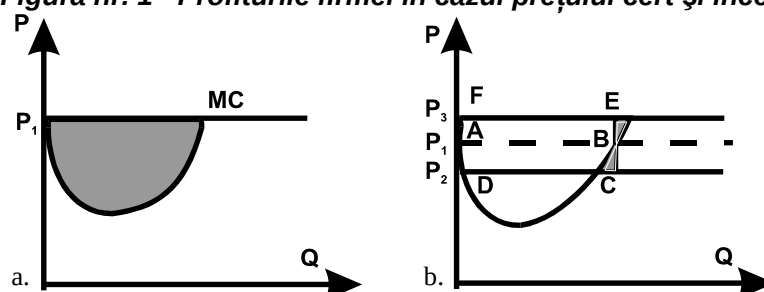
Sursa: N.Von Nedar și Wanhaverbeke, 1990.

4.2. Sporirea bunăstării în condiții mai puțin incerte

Incertitudinea despre viitoarele variații ale ratei de schimb generează incertitudini despre viitoarele venituri ale firmelor. Se consideră că aceasta duce la diminuarea nivelului de trai al acelei categorii de populație care nu este dispusă să riște. Aceste persoane vor prefera un viitor câștig care este mai sigur decât unul mai puțin sigur, dacă valoarea acestor câștiguri este cel puțin aceeași. Cu alte cuvinte, ele vor fi dispuse să accepte veniturile mai riscante, doar dacă acestea vor fi mai mari decât cele mai sigure. Eliminând riscul schimbului, se reduce, astfel, o sursă a incertitudinii și, deci, bunăstarea ar trebui să crească.

“Teoria firmei” are o importantă trăsătură care ar putea anula această concluzie. Să analizăm o firmă care-și maximizează profitul și care domină prețul pe piață. Reprezentăm curba costurilor ei marginale și prețul producției ei în figura nr. 1 și presupunem că sunt două cazuri. În primul caz prezentat, în graficul a prețul este constant și poate fi în totalitate prevăzut de către firmă. În al doilea caz, graficul b – prețul variază în mod aleator. În acest caz presupunem că prețul variază sistematic între P_2 și P_3 .

Figura nr. 1 - Profiturile firmei în cazul prețului cert și incert



În primul caz, al certitudinii, profitul firmei în fiecare perioadă este reprezentat de porțiunea de culoare închisă. În al doilea caz, incert, profitul variază în funcție de fluctuațiile prețurilor P_2 și P_3 . Acum putem observa că profitul va fi în medie mai mare în cazul incert decât în cel cert. Când prețul este mic, profitul este mai mic față de cazul certitudinii, marcat prin porțiunea ABCD. Când prețul este mare și profitul este mare față de cazul certitudinii, marcat de suprafața FEBA. Putem observa ușor că suprafața FEBA este mai mare decât ABCD. Diferența este reprezentată de cele două triunghiuri hașurate. Rezultatul poate fi interpretat în modul următor: atunci când prețul este mare, firma își majorează producția, astfel încât să profite de un venit înalt pe unitate de produs. Astfel, va obține un profit mai mare pe unitate de produs, pe care oricum l-ar fi fabricat, în plus ea își mărește și producția. Ultimul efect este redat de triunghiul negru de sus. Atunci când prețul este mic, firma va proceda invers, și anume își va reduce producția. Procedând în acest mod, ea limitează reducerea în profitul ei total.

Sunt multe situații care pot fi adăugate la această teorie. De exemplu, s-ar putea introduce presupunerea existenței concurenței imperfecte sau s-ar putea presupune existența costurilor unei ajustări. În general, concluziile ar putea să nu fie la fel de exacte ca în cazul prezentat anterior. Cu toate acestea, în modelele mai complicate, mai ales, se întâlnește cazul în care incertitudinea prețului poate majora profiturile medii ale firmei.

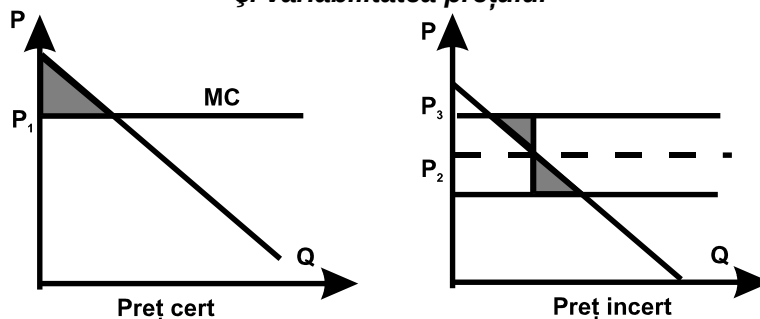
Dacă s-ar compara bunăstarea regimului cu preț cert cu cea a regimului cu preț incert, atunci efectul pozitiv al incertitudinii prețului asupra profiturilor medii ar trebui comparat cu o și mai mare incertitudine a acestor profituri. Profitul mediu mai mare determină o creștere a utilității firmei, în timp ce o incertitudine crescută a acestui profit reduce utilitatea firmei. Astfel, nu este clar dacă rentabilitatea va descrește când incertitudinea ratei de schimb crește sau invers. Putem afirma însă cu certitudine că rentabilitatea firmei va spori atunci când monedele naționale sunt eliminate și este introdusă o monedă comună.

O altă interpretare a analizei precedente este recunoașterea faptului că modificările ratei de schimb nu reprezintă doar un risc, ci creează și

posibilitatea obținerii unor profituri. Atunci când rata de schimb variază accentuat, posibilitatea obținerii unor profituri mari crește și ea. Într-un anume sens, exportul ar putea fi considerat o **opțiune**. Când rata de schimb devine foarte favorabilă, firma nu va mai opta pentru export. Cu o rată de schimb nefavorabilă, firma optează pentru export. Se știe foarte bine, de la teoria opțiunii, faptul că valoarea opțiunii crește când variabilitatea bunurilor menționate crește. Astfel, o firmă care are posibilitatea să exporte, este mai bine să o facă atunci când rata de schimb devine mai variabilă. Același argument poate fi adus și pentru cumpărător.

În figura nr. 2 prezentăm funcția cererii unui consumator reprezentativ. Să presupunem din nou, că există două regimuri ale variabilității prețului. În primul regim, prețul este constant și în totalitate previzibil. În al doilea regim, prețurile variază aleator între P_2 și P_3 . Observăm că în al doilea regim, cu un preț incert, surplusul consumatorului este mai mare, în medie, decât în primul regim, cel cu un preț cert. Motivul este același ca și în cazul firmei. Când prețul este unic, consumatorul își majorează cererea pentru a profita de prețurile mici. Când prețul este mare, el procedează invers și astfel limitează efectul negativ al majorării prețului asupra bunăstării lui. Astfel, în medie, consumatorul profită atunci când prețurile variază.

Figura nr. 2 - Surplusul mediu al consumatorului și variabilitatea prețului



Acest efect pozitiv al incertitudinii prețului asupra surplusului mediu al consumatorului, trebuie comparat cu riscul care a sporit. Deoarece consumatorii nu sunt dispuși să riște, ei vor conferi o mai mică utilitate unui surplus mai mare al consumatorului (dar incert, nesigur) decât un surplus mai mic al consumatorului, dar obținut în condiții de siguranță. Concluzia noastră din această teorie statică a consumatorului este că nu se știe dacă consumatorii câștigă de pe urma unei fluctuații mai mici a prețului. De asemenea, conchidem că, dacă se așteaptă câștiguri de la o monedă comună, urmată de o reducere a riscului, ele ar trebui probabil căutate în altă parte, și nu în această teorie statică pe care am analizat-o.

4.3. Incertitudinea ratei de schimb și mecanismul formării prețului

Există și alte domenii de la care se așteaptă câștiguri mai substanțiale din reducerea riscului ratei de schimb. Incertitudinea ratei de schimb introduce incertitudini cu privire la viitoarele prețuri ale bunurilor și serviciilor. Agenții economici își fundamentează deciziile cu privire la producție, investiții și consum în baza informației furnizate de sistemul prețurilor. Dacă aceste prețuri devin mai incerte, calitatea acestor decizii va scădea.

Această afirmație generală poate fi aplicată și într-un caz concret. Să presupunem că o firmă se decide să investească într-o țară străină. Ea își bazează această decizie pe mai multe variabile. Una dintre ele este rata de schimb viitoare. Să presupunem că după efectuarea investiției, rata de schimb pe care s-a bazat această investiție a fost prognozată greșit, astfel încât întreaga investiție a devenit neprofitabilă și firma decide să-și anuleze afacerile în țara respectivă. Aceste erori sunt foarte costisitoare. De asemenea, se consideră că ele sunt mai frecvente atunci când crește incertitudinea cu privire la evoluția ratei de schimb în viitor. În acest caz, mecanismul prețurilor, care determină pe agenții economici să producă sau să investească, devine mai puțin demn de încredere decât un mecanism de alocare a resurselor.

Trebuie subliniat faptul că incertitudinea ratei de schimb, discutată anterior, are legătură cu incertitudinea ratei de schimb reale. Adică, incertitudinea are loc fiindcă modificările ratei de schimb nu reflectă și variațiile prețurilor. Un exemplu cunoscut este aprecierea dolarului în 1980-1985, care a fost total neprevăzută și care a avut consecințe mult mai mari decât diferența inflaționistă între SUA și alte țări industriale. Cu alte cuvinte, dolarul a deviat substanțial de la puterea lui de cumpărare. Acest fenomen a dus la mari și neprevăzute modificări în rentabilitatea multor firme industriale americane care trebuiau să concure pe piețele mondiale. A avut loc și o reducere a producției, iar multe firme au fost obligate să-și înceteze activitatea. Câțiva ani mai târziu, dolarul a suferit o mare depreciere și, mai mult decât atât, a corectat aprecierea reală din prima jumătate a anilor '80. Aceste mari variații ale ratei de schimb reale au dus la mari ajustări de costuri pentru economia americană.

O diminuare a incertitudinii ratei de schimb reale, datorată, de exemplu, introducerii unei monede comune, poate reduce aceste costuri de ajustare. Ca rezultat, sistemul prețurilor devine un ghid mai bun pentru luarea unor decizii economice corecte. Aceste câștiguri în eficiență sunt mult mai greu de cuantificat. Ele, însă, nu devin mai puțin importante. Importanța lor devine mai vizibilă atunci când urmărim ce s-a întâmplat în țările care au trăit o hiperinflație. Observăm că, în aceste țări, deciziile incorecte cu privire la producție și investiții sunt luate la scară mare. Foarte des observăm o creștere a producției și investițiilor în țări cu hiperinflație. Însă aceste majorări ale producției și investițiilor au loc frecvent în sectoarele sau domeniile de

producție nepotrivite. După puțin timp, aceste producții și investiții trebuie abandonate rezultând cheltuieli mari de resurse.

Se apreciază că un preț mai mare și o incertitudine crescută a ratei de schimb ar putea reduce calitatea informației furnizate de mecanismul de formare a prețului. Astfel, o majorare a riscului, din cauza incertitudinii prețului, duce în general la o creștere a dobânzii reale. Aceasta decurge din faptul că atunci când veniturile preconizate pentru proiectele de investiții devin mai incerte, investitorii care nu sunt dispuși să riște vor cere o primă de risc mai mare, pentru a compensa (despăgubi) proiectele care au devenit riscante. Mai mult decât atât, într-un anturaj economic riscant, agenții economici vor majora reducerile după care sunt calculate veniturile viitoare. Astfel, incertitudinea ratei de schimb, care duce la o creștere sistematică a riscului, majorează și dobânda reală. Dobânzile mari generează probleme complicate în selectarea eficientă a proiectelor de investiții. Aceste probleme sunt legate de riscul moral și selecția "contrară" (opusă).

Problema riscului moral apare fiindcă o majorare a dobânzii modifică intențiile debitorului. Ultimul va considera mult mai avantajoasă majorarea riscului proiectelor sale de investiții. Aceasta decurge dintr-o asimetrie a profiturilor și pierderilor așteptate. Dacă proiectul de investiție este reușit, surplusul de venituri aparține debitorului. Dacă proiectul de investiție eșuează și dacă debitorul falimentează, pierderea lui se limitează la partea sa în proiect.

Având o dobândă mai mare, problema riscului moral devine mai acută. Această asimetrie determină debitorul să aleagă proiectele mai riscante. Astfel, în general, proiectele de investiție vor deveni mai riscante atunci când dobânda crește. Creditorii, la rândul lor, vor încerca să se apere, cerând prime adiționale pentru risc, care intensifică problema. În general, problema eticii poate determina pe creditor să impună plafoane pentru credit ca o modalitate de reducere a riscului¹.

Problema selecției (alegerii) contrare are aceleași efecte. Când dobânda crește, furnizorii proiectelor de investiții neriscante vor tinde să părăsească piața creditului. Ei vor considera că e mai atrăgător să prezinte proiecte de investiții cu un grad mare de risc decât să împrumute bani cu o dobândă mai mare pentru proiectele neriscante. Astfel, în medie, riscul proiectelor de investiții va crește odată cu creșterea dobânzii.

Ambele fenomene, riscul moral și alegerea contrară, generează selecția proiectelor de investiții mai riscante. Astfel, crește și riscul sistematic. Eliminând acest risc, prin direcționarea spre o monedă comună, se reduce volumul proiectelor riscante selectate pe piață.

Putem încheia acest capitol cu mențiunea că mișcarea spre o monedă comună va elimina riscul schimbului și, deci, va duce la o funcționare mai eficientă a mecanismului prețului (formării prețului). Deși acest efect nu poate fi

¹ Vezi articolul clasic al lui Stiglitz și Weiss (1981).

măsurat (determinat) cu ușurință, este posibil să constituie un beneficiu important al introducerii unei monede unice în Europa.

Ar trebui menționat și faptul că nu toți economiștii vor împărtăși această concluzie. Unii au obiectat că eliminarea riscului schimbului poate fi obținută doar prin introducerea unui risc mai mare într-o altă verigă a sistemului economic. Ca rezultat, nu suntem siguri dacă riscul sistemului este redus prin eliminarea doar a unei singure surse de risc.

4.4. Concluzii

Argumentele prezentate în acest capitol au generat două concluzii mai importante. În primul rând, este puțin probabil ca întreaga Comunitate Europeană să formeze o uniune monetară optimă. Cu alte cuvinte, nu toate țările CE manifestă același interes în renunțarea la monedele lor naționale pentru aderarea lor la Uniunea Monetară Europeană. Analizele costurilor și beneficiilor unei monede comune, indică faptul că o uniune monetară în Europa va corespunde mai bine intereselor diferitelor țări luate individual dacă acest proces ar avea loc în etape, adică acele țări care nu consideră uniunea monetară binevenită pentru interesele lor naționale să aibă posibilitatea să aștepte până la momentul oportun.

În al doilea rând, chiar și țările care ar fi net avantajate de pe urma unei uniuni monetare, ar trebui să țină cont de faptul că, în cazul unor perturbații, precum cele din anii '80, ele vor trebui să plătească un anumit preț, pentru că au renunțat la monedele lor naționale.

CAPITOLUL 5. CANALE DE TRANSMITERE A POLITICII MONETARE

Unul dintre obiectivele principale ale politicii economice este să creeze condiții care să stimuleze creșterea economică.

Politica monetară, ca o componentă a politicii economice, poate să contribuie și ea la atingerea acestui obiectiv. Creșterea economică este însă rezultatul acțiunii și interacțiunii multor factori. Din această cauză este greu de măsurat contribuția exactă a politicii monetare la creșterea economică.

S-a constatat însă că există unii factori asociați politicii monetare care pot exercita și exercită influențe asupra creșterii economice. Controlul acestor factori și orientarea lor spre domenii de variație reductibile reprezintă o opțiune practică a politicii monetare. Acest control se exercită însă asupra unui număr restrâns de factori, dintre care și mai puțini ajung să influențeze direct comportamentul agenților economici, deciziile lor, privind activitatea economică. Din această cauză, obiectivele politicii monetare pot fi finale sau intermediare. În primul caz se încearcă să se stabilească o legătură (corelație) între anumiți indicatori monetari și creșterea economică, iar în al doilea caz se urmărește stabilirea unor obiective care se caracterizează în variabile asupra cărora se poate exercita o influență puternică.

Autoritățile monetare trebuie să poată evalua cât mai exact ritmul și efectele acțiunii lor asupra economiei, ceea ce presupune o înțelegere a mecanismelor prin care politica monetară influențează economia.

5.1. Canalele tradiționale ale ratei dobânzii

Începem prezentarea mecanismelor de transmitere a politicii monetare prin canalele ratei dobânzii, deoarece este vorba de o temă clasică a literaturii economice, de mai bine de 50 de ani, și de asemenea, principalul mecanism de transmitere a politicii monetare în modelul keynesian bazat pe ISLM, care se întâlnește în toate bibliografiile învățământului macroeconomic.

Concepția keynesiană din modelul tradițional ISLM a mecanismului de transmitere al politicii monetare poate fi reprezentat prin schema următoare, care ilustrează efectul unei expansiuni monetare:

$$M \uparrow \Rightarrow I_r \downarrow \Rightarrow I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \quad (1)$$

unde $M \uparrow$ indică o evoluție expansionistă a masei monetare, care duce la coborârea ratei dobânzii reale ($I_r \uparrow$); aceasta duce la reducerea costului

capitalului, care determină o creștere a cheltuielilor pentru investiții ($I \uparrow$) și prin aceasta, la creșterea cererii globale și a producției ($Y_r \uparrow$).

La început, Keynes a prezentat acest canal ca acționând în primul rând prin intermediul deciziilor întreprinderilor, referitoare la cheltuielile pentru investiții, studiile ulterioare arătând că investițiile pentru locuințe și achiziționarea bunurilor de consum pe termen lung sunt determinate tot din decizii investiționale. Deci, schema prezentată se aplică, de asemenea, și pentru cheltuielile consumatorilor, I reprezentând deci cheltuielile referitoare la locuințe și achiziționarea de bunuri de folosință îndelungată.

O caracteristică importantă a canalului ratei dobânzii este accentul pe care îl pun pe rata dobânzii reale, mai mult decât pe cea nominală, cum ar fi cea care afectează deciziile consumatorilor și ale societăților comerciale. Mai mult, aceasta este rata dobânzii reale pe termen lung și nu pe termen scurt, care este adesea considerată ca având o incidență importantă asupra cheltuielilor.

Cum se explică că modificările ratei dobânzii nominale pe termen scurt, stabilită de banca centrală, determină o modificare corespunzătoare a ratei reale a dobânzii pe termen scurt și pe termen lung? Aceasta se explică și prin rigiditatea prețurilor, urmare a unei politici monetare expansioniste care, coborând rata dobânzii nominale pe termen scurt, reduce, la fel rata dobânzii reale pe termen scurt. Această determinare rămâne încă valabilă într-o lume condusă de anticipațiile raționale. Ipoteza anticipărilor structurii ratelor după termen, potrivit căreia rata dobânzii pe termen lung reprezintă un mijloc de previziune a ratei dobânzii viitoare pe termen scurt, fără să se creadă că scăderea ratei dobânzii reale pe termen scurt determină o cădere a ratei reale a dobânzii pe termen lung. Această relaxare a ratei reale a dobânzii determină, apoi, o creștere a investițiilor în capitalul fix al întreprinderilor (mijloace fixe), investiții în locuințe, a cheltuielilor pentru bunuri de folosință îndelungată și formarea de stocuri, toate determinând o creștere a producției globale.

Faptul că aceasta este rata reală a dobânzii, și nu nominală, care este cea care exercită influență asupra cheltuielilor, constituie un mecanism important al politicii monetare, susceptibil să stimuleze economia, cu toate că rata nominală a dobânzii atinge nivelul zero într-o fază de deflație. Având în vedere rata nominală a dobânzii, o creștere a masei monetare ($M \uparrow$) poate determina o creștere a nivelului prețurilor așteptate ($P^e \uparrow$) și deci a inflației anticipate ($\Pi^e \uparrow$), antrenând, în consecință, o reducere a ratei reale a dobânzii.

$$M \uparrow \Rightarrow P^e \uparrow \Rightarrow \Pi^e \uparrow \Rightarrow I_r \downarrow \Rightarrow -I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \quad (2)$$

Acest mecanism arată că politica monetară poate continua să fie eficientă chiar când autoritățile monetare au coborât rata dobânzii nominale la nivelul zero.

Taylor (1995) propune o vedere de ansamblu asupra studiilor făcute despre canalul ratei dobânzii și, după el, experiența confirmă că rata dobânzii exercită un efect considerabil asupra cheltuielilor pentru consum și investiții, ceea ce reprezintă un puternic mecanism de transmitere al politicii monetare.

Afirmațiile sale au stârnit puternice controverse: numeroși cercetători, cum ar fi Bernanke și Gertler (1995) au o altă opinie, afirmând că studiile empirice au afectat negativ eforturile de identificare a consecințelor semnificative ale ratei dobânzii prin mijloace indirecte, asupra costului capitalului. Acești experți consideră că rata dobânzii, ca mecanism de transmitere a politicii monetare, a încurajat cercetarea altor mecanisme, cum ar fi canalul creditului.

5.2. Canalele prețurilor altor active

Una dintre principalele obiecțiuni aduse de monetariștii modelului ISLM, referitor la analiza efectelor politicii monetare asupra economiei, constă în faptul că în model se folosește prețul unui singur activ, rata dobânzii, și nu prețurile mai multor active. Monetariștii își imaginează un mecanism de transmitere în care prețurile relative ale altor active și averea reală transmit efecte monetare în economie.

Identificarea acestor canale reprezintă o caracteristică a modelelor macroeconomice concepute de keynesieni, cum ar fi **Franco Modigliani**, care consideră efectul prețului altor active ca esențial pentru mecanismul de transmitere al politicii monetare. Există două active – cheie, în afară de obligațiuni, asupra cărora și-a concentrat atenția literatura consacrată mecanismelor de transmitere: devizele și acțiunile.

5.3. Canalul ratei de schimb valutar

Ținând cont de internaționalizarea crescută a economiilor naționale și de trecerea la cursuri de schimb flexibile, ne-am orientat mai mult asupra transmiterii politicii monetare prin intermediul influenței ratei de schimb asupra exporturilor nete. Scăderea ratei dobânzii reale interne reduce atractivitatea pentru depozitele naționale în lei, în raport cu depozitele în monede străine, ceea ce determină o diminuare a valorii depozitelor în lei, în raport cu depozitele în devize, adică o depreciere a leului ($E \downarrow$). Deprecierea monedei naționale reduce prețurile bunurilor naționale în raport cu bunurile străine, ceea ce se traduce printr-o creștere a exporturilor nete ($NX \downarrow$) și deci a producției globale. Schema mecanismului de transmitere al politicii monetare prin canalul ratei de schimb este:

$$M \uparrow \Rightarrow I_r \downarrow \Rightarrow E \downarrow \Rightarrow NX \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \quad (3)$$

Acest canal joacă un rol important în evidențierea modului în care politica monetară influențează economia națională, ceea ce apare clar în

studiile recente realizate pe această temă, cum ar fi cele ale lui Bryant, Hooper și Mann (1993) și al lui Taylor (1993).

5.4. Canalul cursurilor acțiunilor

Există două canale importante care cuprind cursul acțiunilor în mecanismul de transmitere al politicii monetare: teoria investiției a lui Tobin (coeficientul q) și efectele averii asupra consumului.

5.4.1. Teoria coeficientului q a lui Tobin

Această teorie stabilește un mecanism potrivit căruia politica monetară influențează economia prin intermediul cursului acțiunilor (Tobin, 1969). Tobin definește coeficientul q ca mărimea raportului între capitalizarea bursieră a întreprinderilor și costul reînnoirii dotării tehnice.

Dacă q este ridicat, capitalizarea bursieră a întreprinderilor este ridicată, reînnoirea datoriei tehnice și noile investiții productive sunt puțin costisitoare în raport cu valoarea în bursă a societăților comerciale. Acestea pot emite acțiuni și obține un preț ridicat, în comparație cu costul investițiilor productive pe care le realizează. Volumul investițiilor va crește, deoarece societățile comerciale vor putea cumpăra mai multe echipamente cu o emisiune de acțiuni noi mai mică.

Când q este coborât, societățile comerciale nu vor reuși să cumpere noi echipamente, întrucât capacitatea bursieră este coborâtă în raport cu costul datoriei. Dacă societățile doresc să-și procure bunuri pentru investiții când q este coborât, ele pot cumpăra o altă societate la prețuri avantajoase. În acest caz, cheltuielile pentru investiții vor fi coborâte.

Potrivit concepției monetariste, când oferta de monedă crește, agenții economici apreciază că dispun de lichidități de prisos în raport cu nivelul dorit și încearcă să-și reducă încasările, crescând cheltuielile. Piața capitalului le oferă posibilitatea să cheltuiască acest surplus cumpărând acțiuni, ceea ce determină creșterea cererii de titluri financiare și a cursului acestora.

Coborârea ratei dobânzii, determinată de o politică monetară expansionistă, reduce atractivitatea obligațiunilor în raport cu cea a acțiunilor, ceea ce determină o urcare a cursurilor acțiunilor.

Combinând aceste teze cu faptul că ridicarea cursurilor acțiunilor ($P_e \uparrow$) antrenează o creștere a coeficientului q ($q \uparrow$) și deci a fondurilor pentru investiții ($I \uparrow$), se deduce mecanismul următor de transmitere al politicii monetare.

$$M \uparrow \Rightarrow P_e \uparrow \Rightarrow q \uparrow \Rightarrow I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \quad (4)$$

5.4.2. Efectul averii

Un alt canal de transmitere cuprinzând cursurile acțiunilor, acționează prin intermediul efectelor averii asupra consumului. Acest canal a fost pus în evidență de **Franco Modigliani** în modelul său MPS, din care o versiune este folosită de Consiliul Guvernatorilor Sistemului Federal de Rezerve (Modigliani, 1971). În modelul ciclului de viață a lui **Modigliani**, cheltuielile de consum sunt determinate de resursele consumatorilor acumulate de-a lungul vieții, care sunt constituite din capitalul uman, capitalul material și averea financiară (sau patrimoniu). Acțiunile reprezintă o componentă importantă a patrimoniului financiar. Deoarece cursul acțiunilor se ridică, valoarea acestui patrimoniu financiar sporește și ca urmare, resursele globale ale consumatorilor de-a lungul întregii vieți cresc, crescând și consumul. Întrucât o politică monetară expansionistă poate antrena o creștere a cursurilor acțiunilor ($P_e \uparrow$) identificăm un alt mecanism de transmitere a politicii monetare:

$$M \uparrow \Rightarrow P_e \uparrow \Rightarrow \text{averea} \uparrow \Rightarrow \text{consumul} \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \quad (5)$$

5.5. Canalele prețurilor locuințelor și terenurilor

Canalele bogăției și ale coeficientului q al lui Tobin se sprijină pe o definiție generală a capitalului. Teoria lui Tobin se aplică direct pe piața imobiliară sau a locuințelor reprezentând capitalul. O creștere a prețurilor locuințelor, care sporește valoarea lor în raport cu costul de renovare, contribuie la mărirea coeficientului q al lui Tobin în sectorul locuințelor, ceea ce stimulează producția. La fel, prețurile apartamentelor și terenurilor sunt un element extrem de important al bogăției care crește sub efectul creșterii prețurilor, de unde o creștere a consumului. Expansiunea monetară, care ridică prețurile terenurilor și apartamentelor prin intermediul mecanismelor descrise anterior, ajunge deci la o creștere a cererii generale. Prin urmare, mecanismul de transmitere al politicii monetare acționează la fel prin intermediul canalelor prețurilor terenurilor și locuințelor.

5.6. Canalul creditului

Insatisfacția față de modul în care conceptele tradiționale explică influența ratei dobânzii, în cadrul politicii monetare, asupra cheltuielilor pentru activele cu folosință îndelungată, a condus la un nou concept al unui mecanism de transmitere a semnalelor monetare, care pune accent pe asimetria informației pe piața capitalului. Se pot identifica, din acest punct de vedere, două canale de bază pentru transmiterea semnalelor politicii monetare: canalul creditului bancar și canalul bilanțului.

5.7. Canalul creditului bancar

În cadrul sistemului financiar băncile ocupă un loc particular, datorită faptului că nu au posibilități sporite să rezolve o parte din problemele asimetriei informației pe piața creditului. Datorită acestui fapt, au acces pe piața creditelor numai agenții economici bine cunoscuți băncilor. Băncile au resurse și posibilități de multiplicare a creditului limitate. Aceasta pentru că nu există o substituibilitate perfectă între depozite și alte surse de finanțare.

O politică monetară expansionistă determină, în acest mecanism, o sporire a rezervelor și a depozitelor bancare care la rândul lor, pot duce la creșterea creditelor bancare disponibile. Și cum băncile au tocmai menirea să împrumute, va crește rolul creditelor bancare acordate, ceea ce va duce la creșterea cheltuielilor pentru investiții și eventual pentru consum.

Schematic, mecanismul de transmitere al semnalelor politicii monetare se poate reprezenta astfel:

$$\begin{aligned} M \uparrow &\Rightarrow \text{depozitele bancare (volumul de refinanțare)} \uparrow \Rightarrow \\ &\Rightarrow \text{împrumuturile bancare} \uparrow \Rightarrow I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \end{aligned} \quad (6)$$

După modelul de funcționare al mecanismului creditului se poate observa că acesta va avea o incidență mai puternică asupra societăților comerciale mici, care depind mai mult de împrumuturile bancare, decât asupra societăților comerciale mari, care au acces direct pe piața capitalului, procurându-și astfel resurse de finanțare fără a apela la bănci. La noi în țară nu este valorificată deplin această formă de finanțare, creditul bancar dominând încă piața financiară.

Unii autori și-au exprimat îndoielile privind importanța rolului creditului bancar în transmiterea semnalelor monetare ca de exemplu Ramey (1993) și Maltzer (1995). Ei au avut în vedere, în primul rând, economia SUA. Aceasta, deoarece reglementările americane actuale nu mai impun băncilor restricții la colectarea fondurilor. Înainte de mijlocul anilor '80, certificatele de depozit erau supuse la obligația de a constitui rezerve și reglementări (la plafonarea remunerării depunerilor) ce împiedicau băncile să înlocuiască depozitele care părăseau sistemul bancar în perioadele de contracție a masei monetare. Eliminarea acestor restricții a permis să reacționeze mai ușor la reducerea rezervelor valutare și la pierderea unor depozite, eliberând certificate de depozit la rata dobânzii existentă pe piață, fără a fi necesar să constituie rezerve obligatorii. Totodată, declinul activității tradiționale de împrumutare la scară mondială (Edwards și Mishkin, 1995) arată că băncile joacă un rol mai puțin important pe piața creditului, de unde ar rezulta și o mai slabă eficiență a canalului creditului bancar.

La noi în țară, rolul canalului creditului bancar este încă foarte important. Cea mai mare parte a creditului provine din sistemul bancar. Agenții economici

se finanțează cu resurse atrase prin împrumuturi bancare și puțini au valorificat potențialul oferit de piața capitalului.

Economiile populației s-au îndreptat, în primul rând, spre sistemul bancar și numai în mică măsură spre activele financiare tranzacționate pe piața secundară a capitalului. Atâta timp cât randamentele titlurilor financiare vor rămâne inferioare ratei dobânzii, cererea pentru aceste active nu va înregistra un salt spectaculos și nu vor deveni o alternativă de investiție pentru posesorii economiilor.

5.8. Canalul bilanțurilor

Scăderea importanței canalului creditului bancar nu presupune aceeași situație pentru alt canal al creditului, cel al bilanțului. Acest canal își are originea în existența problemelor asimetriei informației pe piețele creditului. Cu cât situația netă a unei societăți comerciale este mai rea, cu atât problemele selecției adverse hazardului moral sunt mai acute, ceea ce duce la scăderea împrumuturilor oferite. Micșorarea valorii nete arată că împrumutătorii dispun de o garanție mai redusă în raport cu împrumutul lor și pierderile determinate de selecția adversă sunt deci importante. Degradarea situației nete, care agravează problema selecției adverse, duce la reducerea împrumuturilor destinate să finanțeze cheltuielile pentru investiții. În plus, aceasta accentuează problema hazardului moral, deoarece anunță că valoarea titlurilor financiare ale societăților comerciale s-a diminuat, ceea ce le determină să se angajeze la proiecte de investiții mai riscante. Cum probabilitatea nerestituirii împrumuturilor este crescută, degradarea situației nete a societăților comerciale duce la o diminuare a împrumuturilor și deci a cheltuielilor pentru investiții.

Politica monetară poate afecta bilanțurile societăților comerciale sub diferite forme. O politică monetară expansionistă ($M \uparrow$), care determină o creștere a cursului acțiunilor ($P_e \uparrow$), conform descrierii precedente, întărește situația netă a întreprinderilor și duce deci la o creștere a cheltuielilor pentru investiții ($I \uparrow$) și a cererii globale ($Y \uparrow$), pentru că problemele selecției adverse* și ale hazardului moral sunt atenuate. Se deduce deci schema următoare pentru canalul de transmitere al politicii monetare prin bilanț:

$$\begin{aligned} M \uparrow \Rightarrow P_e \uparrow \Rightarrow \text{selecția adversă} \downarrow \text{hazardul moral} \downarrow \Rightarrow \\ \Rightarrow \text{împrumuturile} \uparrow \Rightarrow I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \end{aligned} \quad (7)$$

* Prin selecție adversă se înțelege incapacitatea uneia dintre părți de a evalua calitatea celeilalte părți la tranzacție, ceea ce face ca părțile care prezintă o calitate mediocră să fie, probabil, predominante; creditul este capturat de cei care se confruntă cu mari dificultăți financiare și pentru care costul nu mai contează.

O politică monetară expansionistă, care duce la scăderea ratei dobânzii, determină o ameliorare a situației bilanțului prin creșterea venitului de exploatare, reducând astfel problemele selecției adverse și ale hazardului moral. Se deduce schema următoare, pentru un canal al bilanțului suplimentar.

$$M \uparrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow \text{terzoreria} \uparrow \Rightarrow \text{selecția adversă} \downarrow \Rightarrow \text{hazardul moral} \downarrow \Rightarrow \text{împrumuturile} \uparrow \Rightarrow I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \quad (8)$$

Un alt mecanism asemănător precedentului, care se raportează la selecția adversă, este fenomenul de limitare (naționalizare) a creditului. Limitarea creditului apare atunci când creditorii limitează sumele ce pot fi împrumutate de persoanele juridice și fizice, chiar dacă acestea acceptă să plătească dobânzile la ratele curente de pe piață pentru împrumuturile lor.

Atunci când băncile relaxează limitele împrumuturilor acordate clienților, cheltuielile pentru investiții făcute de societățile comerciale și cheltuielile pentru bunuri de consum, făcute de gospodării (menaje) cresc, ceea ce duce la creșterea cererii și a producției. Atunci când băncile întăresc restricțiile impuse la creditare, cheltuielile scad deoarece societățile comerciale și gospodăriile nu își pot finanța proiectele de investiții.

Limitarea creditului poate apărea din două motive.

a. Primul este determinat de situația în care creditorul nu poate ști dacă proiectul pe care clientul dorește să-l finanțeze este viabil sau nu. Dacă proiectul se dovedește a fi neviabil, clientul nu-și va putea onora obligațiile și nu va putea returna împrumuturile. Dat fiind riscul neonorării obligațiilor, reacția pe piață va fi de ridicare a ratei dobânzii.

Totuși, mărirea ratelor dobânzii funcționează defectuos. Clienții onești și cei cu comportamente mai prudente sunt îndepărtați deoarece ei conștientizează că investițiile nu mai sunt rentabile la rate atât de mari ale dobânzii. Dar, clienții nesăbuiți sau necinstiți vor împrumuta, deoarece nu plănuiesc în nici un caz să plătească dobânda, dacă proiectul de investiții eșuează. Chiar dacă creditorii își cercetează cu atenție clienții, ei nu pot evita această problemă morală (hazardul moral) și se găsesc în situația de a credita mulți clienți care nu au nici o intenție de a returna împrumutul. Evitarea unor astfel de situații se face prin limitarea sumelor împrumutate oricărui client. Clienții primesc credite, în general, la aceeași rată a dobânzii (cu mici diferențe), dar mărirea împrumuturilor care li se acordă este limitată de felul garanțiilor pe care le poate oferi clientul, dar și de perspectivele economiei, așa cum sunt percepute de bancă.

Când situația este favorabilă activităților economice, băncile împrumută bani fără mari rețineri, deoarece se așteaptă să li se returneze creditele fără dificultăți. Când situația economică se degradează, limitarea creditului se intensifică, băncile apreciind că împrumuturile lor devin mai puțin sigure chiar dacă pe piață ratele dobânzilor scad.

Limitarea creditului poate fi determinată și de modificarea politicii monetare. Dacă băncile percep că banca centrală ridică ratele dobânzilor (la noi rata scontului), ca să tempereze ritmul de creștere a activităților economice, ele o vor ajuta în restrângerea creditului. Dacă ele cred că politica monetară este expansionistă, ele vor stimula creditul, prin rate ale dobânzii mai scăzute și prin limite de creditare mai extinse. Limitările de credit devin astfel un canal al politicii monetare.

b. Un al doilea tip de limitări ale creditului apare atunci când banca centrală limitează creditul structural. Băncile percep această atitudine restrictivă ca pe o tendință de reducere a ofertei monetare și pot acționa pentru limitarea creditelor. În situații extreme, banca centrală poate impune limite la toate formele de refinanțare a băncilor comerciale. Limitarea în această manieră a creditului este foarte brutală. Din acest motiv, folosirea ei este rară și rămâne rezervată ocaziilor în care sunt necesare efecte rapide și de amploare.

Al treilea canal al bilanțului acționează prin intermediul efectelor politicii monetare asupra nivelului general al prețurilor. Cunoscându-se că plățile la titlul unei datorii sunt fixate prin contract în termeni nominali, o creștere neanticipată a nivelului prețurilor reduce valoarea pasivului unei societăți comerciale în termeni reali (se reduce povara datoriei), dar nu pe cea a activului, în principiu. Expansiunea monetară, care determină o creștere neanticipată a nivelului prețurilor ($P \uparrow$), îmbunătățește situația netă reală, situație ce atenuează problemele selecției adverse și ale hazardului moral și provoacă o creștere a cheltuielilor de investiții și a producției globale, așa cum sunt prezentate în schema următoare:

$$\begin{aligned} M \uparrow \Rightarrow P \uparrow \text{neanticipat} \Rightarrow \text{selecția advers} \downarrow \\ \text{hazardul moral} \downarrow \Rightarrow \text{împrumuturile} \uparrow \Rightarrow I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \end{aligned} \quad (9)$$

Teza conform căreia variațiile neanticipate ale nivelului prețurilor au o influență puternică asupra cererii globale nu este o noutate în economie: aceasta este principala caracteristică a lui Irving Fischer (1993), referitoare la deflație prin datorie, caracteristica marii depresiuni din 1930.

5.9. Efectele asupra patrimoniului menajelor

Deși cea mai mare parte a lucrărilor referitoare la canalul creditului se ocupă mai mult de cheltuielile întreprinderilor, acest canal poate fi asociat cheltuielilor consumatorilor, în primul rând cheltuielilor pentru bunurile de folosință îndelungată și locuințe (apartamente). O reducere a împrumuturilor bancare, determinată de o politică monetară restrictivă, ar trebui să provoace o scădere a achizițiilor de bunuri de folosință îndelungată și de apartamente pentru menaje, care nu au acces la alte surse de credit. De asemenea, o ridicare a nivelului ratei dobânzii determină o îmbunătățire a situației patrimoniale a

menajelor, deoarece valoarea activelor cu venituri fixe (obligațiuni) este afectată negativ.

Un alt mod de a lua în considerare acțiunea canalului bilanțului prin intermediul consumatorilor constă în a evalua efectele lichidității asupra cheltuielilor pentru bunuri de folosință îndelungată și locuințe – considerat ca unul dintre importanții factori din timpul marii depresiuni (Mishkin, 1978). Conform tezei efectelor lichidității, efectele asupra patrimoniului se manifestă mai întâi prin intermediul înclinației consumatorilor spre a cheltui, decât prin cel al creditorilor de a crește creditele. Ținând cont de existența asimetriei informației despre calitatea lor, bunurile de consum de folosință îndelungată și locuințele sunt active, foarte puțin lichide. Dacă în urma unui șoc sunt afectate negativ veniturile lor, consumatorii sunt determinați să-și vândă bunurile de folosință îndelungată sau locuința. În scopul obținerii de lichidități, ei vor trebui să se aștepte să suporte o pierdere importantă, neputând recupera valoarea totală a acestor active în cazul unei vânzări urgente (este vorba de “problema autoturismelor de ocazie”) descrisă de Akerloff (1970) care a încurajat studiile asupra canalului creditului. În schimb, dacă consumatorii dețin active financiare (depozite bancare, acțiuni sau obligațiuni, spre exemplu) ei le vor putea transforma rapid, fără dificultate, la valoarea lor de piață și astfel pot obține lichiditățile necesare.

Ca urmare, dacă consumatorii prevăd că vor avea dificultăți financiare cu o probabilitate ridicată, ei au tot interesul de a deține mai puține bunuri de consum de folosință îndelungată sau imobiliare puțin lichide și se vor orienta spre activele financiare mai lichide.

Patrimoniul unui consumator ar trebui să aibă o mare influență asupra previziunilor referitoare la dificultățile financiare. Mai precis, când consumatorii dețin un nivel ridicat de active financiare, în raport cu datoriile, probabilitatea de a avea dificultăți financiare este coborâtă și ei vor fi mai dispuși să cumpere bunuri de folosință îndelungată sau locuințe.

O ridicare a cursului acțiunilor se traduce printr-o creștere a valorii activelor financiare; achiziționarea de bunuri de consum de folosință îndelungată va crește de asemenea, deoarece consumatorii au o poziție financiară mai sigură și apreciază că probabilitatea de a avea dificultăți financiare este redusă; se ajunge astfel la un alt mecanism de transmitere a politicii monetare, care acționează prin intermediul relației între lichiditate și cursul acțiunilor.

$$M \uparrow \Rightarrow P_e \uparrow \Rightarrow \text{active financiare} \uparrow \Rightarrow \text{posibilitatea dificultăților}$$

$$\text{financiare} \downarrow \Rightarrow \text{consumul de bunuri de folosință îndelungată} \downarrow \quad 10)$$

$$\text{apartamente} \uparrow \Rightarrow Y \uparrow$$

Caracterul nelichid al bunurilor de consum de folosință îndelungată și al activelor mobiliare constituie un alt motiv care la o contracție a masei monetare, o ridicare corespunzătoare a ratelor dobânzii și o reducere a valorii patrimoniului consumatorilor, duce la o coborâre a cheltuielilor pentru bunuri de

folosință îndelungată și locuințe. Diminuarea patrimoniului consumatorilor indică posibilitatea de a cunoaște dificultățile financiare, ceea ce reduce înclinarea lor spre a deține bunuri de folosință îndelungată sau locuințe, de unde o diminuare a cheltuielilor aferente și deci a producției globale. Unica diferență între această teză și cea descrisă în schema (8) constă în faptul că nu reticența împrumutătorilor de a spori condițiile pentru consumatori accentuează scăderea cheltuielilor, ci cea a consumatorilor de a cheltui.

5.10. Crizele financiare

O formă extremă a canalelor de credit descrise, furnizează o linie directoare pentru explicarea efectelor politicii monetare asupra economiei, prin intermediul unei crize financiare. O criză financiară se definește ca o perturbare care afectează piețele financiare, care agravează sensibil problemele de **asimetrie a informației** de tipul celor evocate anterior, în sensul că aceste piețe nu mai sunt capabile să orienteze eficient fondurile către agenții economici ale căror proiecte de investiții sunt cele mai rentabile. Urmează o puternică restrângere a activității economice. Teoria crizelor financiare legate de orientarea informației, expusă de Bernanke (1983) și F.S. Mishkin (1991, 1994) arată că o politică monetară restrictivă este capabilă să joace un rol important în declanșarea unei crize financiare.

Mishkin (1994) reține cinci factori capabili să determine apariția crizelor financiare: creșterea ratei dobânzii; scăderea cursurilor la bursă; scăderea reanticipată a nivelului prețurilor; creșterea incertitudinii și panicile bancare.

Prezentările anterioare arată modalitățile prin care o politică monetară restrictivă poate genera problemele asimetriei informației, capabile să provoace o restrângere a activității economice, ca urmare a acțiunilor primilor trei factori. O contracție a masei monetare, care provoacă o creștere a ratei dobânzii, accentuează fenomenul de selecție adversă, deoarece numai agenții economici care sunt dispuși să-și asume riscuri mai mari, acceptă să plătească o rată a dobânzii mai ridicată, și numai ei sunt mai dornici să obțină un împrumut. Pe de altă parte, creșterea ratei dobânzii, care reduce capacitatea de finanțare a societăților, afectând situația lor financiară, agravează problemele hazardului moral și selecției adverse și nu incită deloc piețele să împrumute fondurile lor. O contracție a masei monetare în aceeași măsură o scădere a cursului acțiunilor, care înrăutățește situația netă a societăților datorită problemelor selecției adverse și riscului moral pe piețele creditului. Pe de altă parte, ele pot provoca un recul neanticipat al nivelului prețului, știindu-se că datoria este plătită în termeni nominali, ajungându-se, cum a demonstrat Fisher (1933), la un scenariu de deflație prin îndatorare, la care degradarea situației nete a societăților accentuează problemele selecției adverse și ale hazardului moral. Ca urmare, precedentă analiză a canalelor de credit arată cum politica monetară poate provoca o criză financiară, care este un caz

extrem al agravării problemelor asimetriei informației și, deci, o puternică contradicție a activității economice.

Așa cum a arătat F.S.Mishkin (1991), cele mai multe crize financiare din SUA au început printr-o creștere puternică a ratei dobânzii, o cădere a pieței bursiere și o creștere a incertitudinii după începerea recesiunii, toți acești factori fiind provocați printr-o politică monetară restrictivă. Degradarea situației societăților comerciale și incertitudinea referitoare la sănătatea băncilor au provocat un val de retrageri a depozitelor, ceea ce a determinat un moment de panică. În perioadele de criză gravă, începe o reducere neanticipată a nivelului prețurilor, ca urmare a contracției masei monetare, ceea ce antrenează o deflație prin datorie și continuarea degradării situației nete a societăților.

5.11. Evaluare generală

Cum putem evalua importanța relativă a canalelor de transmitere?

Dacă unii cercetători, cum ar fi Taylor (1995), consideră ca foarte importante canalele tradiționale ale ratei dobânzii acționând prin intermediul canalului capitalului, alți specialiști nu au aceeași opinie. Potrivit unui studiu recent asupra cheltuielilor pentru investiții în capital fix la societățile comerciale (Chirinko, 1993), reacția investițiilor la variabilă, în comparație cu alte variabile reale, tinde să fie scăzută și puțin semnificativă. Autorul a conceput modele macroeconomice, evidențiind efectele ratei dobânzii, dar utilizatorii constată adesea că o ușoară modificare în forma ecuațiilor reduce considerabil aceste efecte.

Totuși, când importanța canalelor tradiționale ale ratei dobânzii ar fi relativ limitată, canalele creditului constituie un mecanism suplimentar, în care variația ratei dobânzii poate avea o influență deloc neglijabilă asupra cererii globale. Susținătorii canalelor de credit consideră că ele amplifică și propagă efectele tradiționale ale ratei dobânzii (Bernanke și Gertler, 1995). Dat fiind că activitățile de a împrumuta nu sunt forțe motrice independente în cadrul economiei, ci, mai curând, reacții la politica monetară, existența canalelor de credit nu presupune o relație cronologică precisă între agregatele creditului și variabilele reale. De aceea, este puțin probabil ca testele pe serii cronologice referitoare la capacitatea de previziune a agregatelor creditului, ca cele ale lui Ramey (1993) și Meltzer (1995), să furnizeze explicații asupra validității canalelor de credit.

Există trei motive în susținerea argumentelor privind apartenența canalelor de credit la mecanismul de transmitere al politicii monetare.

În primul rând, un mare număr de indicatori obținuți din datele individuale tind să dovedească că imperfecțiunile piețelor de credit, de tipul celor care sunt esențiale în acțiunea canalelor de credit, influențează efectiv deciziile de angajare și cheltuielile societăților (Hubbard, 1995).

În al doilea rând, se pare, cum au arătat Gertler și Gilchrist (1994), că micile întreprinderi, mai susceptibile de a suferi restricțiile creditului, sunt mai

afectate de constrângerile politicii monetare decât marile societăți, care sunt mai puțin expuse la acest șoc.

În al treilea rând, care este, probabil, și cel mai semnificativ, conceptul asimetriei informației, care explică imperfecțiunile piețelor creditului și care se situează în centrul analizei canalului creditului, este o construcție teoretică care se dovedește extrem de utilă în explicarea și a altor fenomene importante. Conceptul explică, în primul rând, originea existenței numeroaselor instituții financiare și structura sistemului financiar (Gertler, 1988 sau Mishkin, 1995). În plus, analiza canalului creditului oferă o explicație coerentă a înlănțuirii evenimentelor unei crize financiare tip și argumentele care arată de ce crizele financiare sunt atât de păgubitoare pentru economie (Bernanke, 1983 și Mishkin, 1991).

Cel mai bun mijloc de realizare a unei teorii constă în a stabili utilitatea sa într-un larg evantai de explicații. Teoria conform căreia canalele creditului sunt elemente importante ale mecanismului de transmitere al politicii monetare răspunde acestui criteriu.

O caracteristică importantă a canalului creditului este accentul pus pe modul în care politica monetară influențează economia prin intermediul activelor, altele decât rata dobânzii. În plus, analiza canalelor prețurilor suplimentare, celor ale ratei dobânzii, cum sunt coeficientul q al lui Tobin (averea) și prețul locuințelor și terenurilor, explică de ce prețul altor active joacă un rol atât de important în mecanismul de transmitere al politicii monetare.

5.12. Concluzii utile pentru elaborarea politicii monetare a băncii centrale

Ce concluzii utile se pot trage din analiza canalelor de transmitere pentru a fi folosite la elaborarea politicii monetare a băncii centrale?

Se pot formula mai multe concluzii pentru înțelegerea acestui mecanism.

1. Este foarte periculos de a asocia sistematic o relaxare sau o asprire a politicii monetare cu o scădere sau o creștere a ratei dobânzii nominale pe termen scurt.

Deoarece băncile centrale au acces la rata dobânzii nominale pe termen scurt, care este, în general, rata interbancară, ca principal instrument al politicii monetare, există riscul ca această rată să se bucure de o atenție excesivă din partea autorităților monetare, cât și a publicului, și să fie folosită, în același timp, ca indicator de orientare pentru politica monetară.

Multe declarații asociază sistematic restricțiile (constrângerile) monetare cu o creștere a ratei interbancare și o relaxare cu o scădere a acestei rate. Această concepție ridică serioase probleme, deoarece variațiilor ratelor dobânzii nominale nu le corespund întotdeauna modificări ale ratei dobânzii reale, iar rata dobânzii reale este cea care constituie un element al canalului de transmitere al politicii monetare, și nu cea nominală.

2. Prețurile altor active, altele decât instrumentele datoriei pe termen scurt, constituie importanți indicatori pentru orientarea politicii monetare, deoarece acestea sunt canalele de transmitere esențiale

Cercetările economice asupra fenomenelor monetare au ajuns să stabilească că prețurile altor active, în afară de rata dobânzii, sunt afectate puternic de cererea globală. Monetariștii, keynesiștii și neokeynesiștii susțin toți ideea că prețurile altor active, cum ar fi cursul acțiunilor, rata de schimb, prețul locuințelor și terenurilor, sunt elemente importante ale mecanismului de transmitere al politicii monetare. Dacă economiștii sunt divizați în a aprecia care canal de transmitere este mai important – ceea ce nu este deloc surprinzător, știindu-se că economiștii, și în primul rând universitarii, au mereu plăcerea de a fi în dezacord – toți sunt de acord, totuși, asupra faptului că prețul altor active joacă un rol important în modul în care politica monetară afectează economia.

Teza conform căreia prețurile altor active, altele decât rata dobânzii, joacă efectiv un rol, atestă importanța acestora asupra politicii economice. De exemplu, dacă ratele dobânzii pe termen scurt sunt coborâte, sau nule, când cursul acțiunilor și prețul terenului sunt scăzute și moneda națională apreciată, se poate afirma că politica este clar restrictivă și în nici un caz suplă.

3. Un obiectiv important al politicii monetare trebuie să fie evitarea fluctuațiilor neanticipate ale nivelului prețurilor, stabilitatea prețurilor fiind principalul obiectiv pe termen lung al politicii monetare.

În ultimul timp, s-a pus accentul pe stabilitatea prețurilor, ca principal obiectiv pe termen lung al politicii monetare. Printre justificări au fost prezentate, în primul rând, efectul nivelului viitor al prețurilor asupra deciziilor întreprinderilor și, deci, asupra productivității; perturbațiile legate de efectul inflației asupra contractelor întocmite (plătite) în termeni nominali; amplificarea conflictelor sociale determinate de creșterea prețurilor. Nu numai anchetele arată că opinia publică este foarte ostilă inflației, dar există din ce în ce mai multe elemente care probează că inflația determină o încetinire a creșterii economice.

Modificările neanticipate ale nivelului prețurilor sunt capabile să producă fluctuații neanticipate ale producției, ceea ce nu este deloc de dorit. La acest efect se adaugă și un altul deloc neglijabil, și anume faptul că deflația prețurilor poate fi un factor esențial în apariția unei crize financiare durabile, cum a fost marea depresiune. Înțelegerea mecanismului de transmitere al politicii monetare stabilește clar, deci, că obiectivul de stabilitate al prețurilor este de dorit, deoarece în acest fel se reduc incertitudinile referitoare la nivelul prețurilor viitoare. Ținând cont de consecințele crizei financiare, băncile centrale încearcă să facă tot ce este posibil pentru a preveni o deflație a prețurilor.

CAPITOLUL 6. ASPECTE TEORETICE ȘI PRACTICE ALE ARMONIZĂRII STATISTICII MONETARE LA NIVELUL UNIUNII EUROPENE

6.1. Prevederile Tratatului de la Maastricht și realizările obținute până în prezent

Tratatul de la Maastricht, prin care s-au fixat criteriile de convergență pentru statele candidate să realizeze Uniunea Monetară – zona Euro – și direcțiile de cooperare cu celelalte țări ale Uniunii Europene, neparticipante la etapa a III-a, fixează domeniile atingerii obiectivelor de performanță cerute.

În vederea trecerii la etapa a III-a, a folosirii monedei Euro și funcționării Băncii Centrale Europene (BCE), a realizării politicii monetare comune cu participarea statelor membre, este necesar un sistem armonizat de raportare, prelucrare și distribuire a datelor statistice specifice câmpului de competență al fiecărei instituții naționale, la nivelul instituțiilor comunitare.

Sarcinile privind furnizarea materialului statistic, pentru coordonarea politicii monetare în stadiul II și stadiul următor, sunt îndeplinite de Grupul de lucru în Statistici al Institutului Monetar European (IME) cu cooperarea Comisiei Europene de Statistică EUROSTAT.

Statisticile fixate să sprijine funcțiile BCE cuprind trei zone:

Primul grup cuprinde în statisticile monetare, balanțele de plăți, conturile financiare. Armonizarea se bazează pe eliminarea diferențelor metodologice dintre definiții, clasificările și grupările din situațiile bilanțiere ale băncilor centrale și ale instituțiilor de credit, dintre conturile balanțelor de plăți.

În aceeași zonă, alte statistici examinează cerințele exprimate de indicatori precum rata dobânzii, rata inflației, capitalul disponibil din instituțiile de investiții colective, fondurile mutuale.

Armonizarea raportărilor statistice naționale în conformitate cu standardele internaționale pentru anumiți indicatori (Sistemul Contabil European – 1995, Balanța de Plăți, a V-a ediție a FMI) va furniza un sistem de evaluare comparativ în interiorul zonei Euro și pe plan internațional. În acest fel, politica monetară, la nivel comunitar, va avea suport real și instrumentele adoptate nu vor afecta politicile naționale pentru vreun participant.

Un al doilea grup cuprinde prețul și statisticile financiare guvernamentale. Prețul și costul, evidențiate statistic, leagă direct principalul obiectiv al BCE de stabilitatea prețului. Acestea cuprind un indice armonizat al prețurilor de consum, un studiu avansat al pregătirii pentru aprecierea convergenței. Sunt în curs de armonizare datele asupra deficitelor guvernamentale generale.

Al treilea set al datelor de perspectivă cerute de BCSE cuprinde date economice fundamentale.

Pentru pregătirea suportului decizional în planul politicii monetare, în special în țările din zona Euro, dar și pentru celelalte țări candidate, eforturile au fost concentrate în prima zonă, cu activă implicare a băncilor centrale naționale, prin investigații suplimentare în statisticile bancare și monetare și în zonele statistice de legătură. Din 1995, atenția s-a concentrat asupra compoziției instituțiilor financiar-monetare. S-a convenit un interval de 18-30 luni de supraveghere a băncilor centrale naționale, monitorizarea de către BCE, după încheierea etapei a II-a.

În cadrul etapei a III-a, monitorizarea este realizată de Institutul Monetar European și Comisia Europeană. Armonizarea statistică implică acorduri, cu specificarea cerințelor statistice detaliate, și elaborarea de programe pentru implementarea acestora. Consiliul IME a aprobat o astfel de solicitare în ianuarie 1996 și se lucrează asupra unui pachet detaliat de implementare a raportărilor statistice armonizate începând de la mijlocul anului 1996.

Aranjamentele prognozate pentru etapa a III-a sunt deja reflectate în aranjamente de lucru, care au fost încheiate între Secția Statistică a IME și EUROSTAT.

Pentru coerență la nivelul zonei Euro, BCE în consultanță cu băncile centrale naționale trebuie să stabilească scheme statistice (definiții ale conceptelor, proceduri de întocmire, marje de ajustare, practici de agregare), în timp ce băncile centrale naționale vor colecta și întocmi date la nivel național. Identificarea asemănărilor și deosebirilor de raportare statistică și programul de conversie a evidenței statistice au început din 1996, prin acțiunile IME și ale Bundesbank.

Pentru toate statisticile monetare, BCE fixează ea însăși datele care să fie introduse în raportări. Cerințele de raportare noi impun schimbări în programele contabile ce necesită timp, așa că strategia de armonizare a fost aprobată de Consiliul IME, în 21 iulie 1996, și a fost prezentată sub numele de "Implementation package". Această strategie a fost adusă la cunoștința tuturor instituțiilor de credit din Germania în forma unei broșuri explicative cu toate cererile de date. Statisticile vor fi ajustate conform noilor cerințe.

Formele noilor rapoarte au fost aprobate de Bundesbank în particular, pentru rapoartele statistice ale bilanțului lunar al instituțiilor de credit și rapoartele pozițiilor lor lunare externe. Schimbarea urmărește reducerea minimă a capacității de lucru a instituțiilor. S-a propus să nu se introducă un sistem complet nou de raportare, ci să se modifice schema de raportare existentă. Cererile de date la nivel european vor fi armonizate cu nevoile naționale de informații asupra dezvoltării monetare. În rapoartele bilanțurilor vor exista date pentru calculul rezervelor minime, dacă Consiliul BCE va adopta această prevedere pentru etapa a II-a.

Asociațiile bancare au apreciat cerințele noi de raportare din Germania, considerându-le totodată, corespunzătoare pentru UEM, ceea ce înseamnă, de fapt, că toate statele candidate, se vor integra într-o schemă de raportare deja

existentă cu statistici bancare simplificate, cu un număr redus de termeni. Formularele noi de raportare presupun, însă, anumite schimbări în bilanțurile instituțiilor de credit, anumite procedee de operare, codificarea conturilor și agregarea datelor.

Modificările recente în statisticile instituțiilor de credit, definite ca instituții financiar-monetare, vor afecta bilanțurile lunare, pozițiile lunare externe, statisticile trimestriale privind debitorii, statisticile companiilor de investiții și statisticile săptămânale bancare.

În domeniul balanței de plăți se prevede pregătirea cifrelor lunare asupra articolelor-cheie ale balanței de plăți pentru zona UEM, execuția trimestrială a balanței de plăți, în concordanță cu standardele FMI.

Inițial, datele vor fi colectate cu ajutorul sistemului de raportare testat național. În prezent, datele colectate, ca parte a statisticilor balanței de plăți germane, se suprapun cerințelor conceptuale și definiționale ale statisticilor balanței de plăți a UME, deoarece au la bază Manualul Balanței de Plăți al FMI folosit pentru armonizarea conceptelor și definițiilor din țările Uniunii Europene, adoptat în Germania în urmă cu doi ani.

6.2. Aspecte metodologice ale statisticii monetare, bancare și financiare

Statisticile financiare internaționale (SFI) urmăresc, de la prima apariție, în ianuarie 1948, armonizarea raportărilor statistice în conținut și ca forme de prelucrare, acestea fiind dezvoltate și îmbunătățite pe parcurs.

Statistica monetară și bancară este coordonată după manualele emise de FMI, memorandumuri (I+II) de obiective precise, legate de statistica banilor în sens larg, manuale metodologice, privind balanța de plăți și finanțele guvernului care furnizează direcțiile pentru prelucrarea datelor comparabile la nivel internațional. În toate cazurile, eforturile recente au fost fundamentate pe conceptele stabilite în Sistemul Conturilor Naționale (SCN) al Națiunilor Unite.

Asemănările în domeniul formularelor instituțiilor financiare, instrumentelor financiare și prezentărilor de date s-au dezvoltat între țări și se garantează astfel un anumit grad de standardizare în prezentarea datelor la nivel internațional.

Nu există asemănare totală între SFI și SCN. În timp ce SCN al Națiunilor Unite furnizează o schemă pentru o prelucrare a statisticilor înalt dezagregate asupra conturilor instituțiilor financiare și instrumentelor financiare, datele monetare și bancare prezentate de SFI sunt destinate să furnizeze pentru fiecare țară un set standard al agregatelor analitice care accentuează asemănările dintre țări în procesul economic. Schema SFI, pentru statisticile bancare și monetare, este valabilă, multe țări considerând că agregatele monetare, de datorie, de rezerve sunt semnificative din punct de vedere analitic, cuantificarea banilor fiind standardizată. Aceste agregate nu sunt recunoscute în

mod explicit în SCN. Bilanțurile sau declarațiile financiare furnizează elemente pentru matricea SCN, dar informațiile instituțiilor nefinanciare sunt însă insuficiente pentru o agregare înaltă.

Sursele naționale conțin date despre bani și statistici bancare, care sunt mai detaliate decât cele raportate pentru SFI. Metodologic, s-a mers pe armonizarea surselor naționale cu SFI, iar față de SCN pe diminuarea divergențelor. Cererea SFI este mai degrabă selectivă decât enciclopedică și solicită o percepție a utilizărilor analitice asupra datelor bancare și financiare.

În scopul contabilității financiare, sistemul financiar se ocupă de activele dorite la păstrare și pasivele create. Variațiile în compoziția și mărimea activelor și pasivelor influențează deciziile de economisire și investiții.

Tendențele bancare ale fiecărei țări, puncte de vedere reglatoare, legi, practici contabile sunt analizate, cu evidențierea asemănărilor și deosebirilor și găsirea modalităților de comparare internațională. Agregarea conturilor sistemului financiar trebuie făcută pentru a evidenția tendințele macroeconomice.

Schema de clasificare standard a articolelor financiare – pentru evidențierea nivelului lichidității, randamentelor, finanțarea intersectorială – are drept criterii tipul negociatorului și tipul instrumentelor financiare. Împărțirea negociatorilor în schema SFI se aseamănă cu una sau două grupe făcute în SCN pentru clasificarea conturilor. Negociatorii rezidenți se clasifică în șase categorii principale, în schema SFI:

- întreprinderi cvasi-corporații și corporații financiare;
- instituții financiare;
- guvernul;
- instituții nonprofit private;
- persoane fizice;
- restul lumii – pentru tranzacțiile cu nerezidenți.

În cadrul fiecărei categorii există subcategorii. Instituțiile financiare sunt împărțite în instituții monetare, companii de asigurări și alte instituții financiare nemonetare, subclasificări între instituții publice și private.

Guvernul este subîmpărțit între guvernul central, fonduri de asigurări sociale, guverne locale.

Persoanele fizice cuprind angajați, persoane neautorizate și persoane cu alt statut.

Sistemul financiar monitorizat prin SFI cuprinde autoritățile monetare (nu numai banca centrală, ca în SCN), băncile de depozit (nu numai instituțiile monetare) și instituțiile financiare nebankare.

Față de SCN, fondurile asigurării sociale nu sunt privite în SFI ca o parte separată a guvernului. Instrumentele financiare oferă o clasificare a activelor și pasivelor financiare în proiectul SFI, în concordanță cu SCN, cu divizări detaliate și indicatori agregați. Instrumentele financiare cele mai lichide sunt:

- conturile de depozit transferabile și moneda;
- alte depozite – depozite la termene și de economii;
- hârtii de valoare, facturi și obligațiuni;
- alte instrumente financiare nenegociabile, care pot fi considerate credite.

SCN furnizează o distincție suplimentară a activelor financiare care ar putea fi raportate separat, considerând creditele de comerț și avansurile drept credite convenționale. SCN surprinde distincția dintre aurul monetar și nemonetar, aurul monetar fiind cel deținut de instituțiile financiare.

Alocările nete cumulative de DST sunt privite în SFI ca un tip de pasive de capital pe o perioadă nedefinită. Schema de clasificare din SFI face distincție între lichiditatea înaltă și nelichiditate, măsurarea făcându-se după scadența originală sau durata rămasă.

Depozitele pentru import sunt incluse în “alte depozite” și sunt raportate în mod separat. În practică numai alte două tipuri de plasamente speciale, fondurile împrumutate de guvern și fondurile împrumutate extern sunt înregistrate separat.

Analizând balanța de plăți din punct de vedere al SFI, categorii importante de pasive sunt excluse de la măsurarea rezervelor monetare și sunt privite drept compensație pentru deținerile de active ale autorităților monetare:

- pasivele externe ce cuprind obligațiile monetare ale nerezidenților, depozite ale autorităților monetare externe;
- depozitele guvernului central excluse de la rezerva monetară cuprinzând depozitele de lucru ale Trezoreriei, fonduri plasate în unități ale guvernului și la banca centrală.

Fiecare SFI pe secțiuni include și o serie de date pentru “alți termeni”, care constituie o categorie reziduală de termeni ce nu au fost clasificați altundeva.

6.3. Statistica agregatelor nemonetare și statistica creditului

Statistica agregatelor monetare și financiare se sprijină pe sistemul contabil bancar. În multe țări au fost adoptate structura și definițiile conturilor naționale, fixate la nivel internațional.

Controverse importante se manifestă în definirea banilor în sens restrâns sau larg, în plasarea corectă a intermediarilor financiare, cuantificarea rezervelor bancare, fixarea conținutului bazei monetare, tratarea depozitelor în valută, precizarea emitenților de monedă, statistica creditelor și a creditului etc.

Agregatele statistice privind banii trebuie să acopere identificarea instrumentelor care au caracteristicile banilor. Sunt preferate conceptele privind banii în sens larg și care cuprind: numerar și depozite la cerere transferabile – adică banii, în sens restrâns, la care se adaugă depozitele la vedere în alte conturi, instrumente de plată lichide.

În funcție de inovația financiară, dereglementarea și reglementarea piețelor financiare, integrarea internațională a piețelor, schimbarea condițiilor din interiorul piețelor, evoluția definiției banilor poate fi diferită în diverse țări, căpătând un caracter național după o schemă concepută identic.

Apariția și dezvoltarea agresivă a inovațiilor financiare au estompat distincția dintre activele monetare și alte active financiare. Înlocuirea instrumentelor monetare tradiționale cu alte instrumente poate afecta relațiile statistice pe termen lung între bani, producție, prețuri, contribuția la deteriorarea încrederii în bani ca un indicator economic.

În concept, orice categorie a instrumentelor financiare poate avea componente care au caracteristici monetare și astfel hârtiile de valoare, împrumuturile și acțiunile la fonduri mutuale pot fi înscrise în câteva definiții ale banilor. Statisticienii naționali și utilizatorii sunt încurajați să dezvolte și să utilizeze definiții ale banilor care furnizează date de încredere ce sunt concentrate asupra nevoilor lor particulare și economice. Măsurarea banilor se poate schimba în timp. Au fost propuse măsurători alternative ca "lichiditate" și "credit".

În unele țări se pot folosi indicatori "foarte largi", care cuprind instrumente pe care publicul le consideră substitute pentru bani sau sunt empiric legate de activitatea economică sau prețuri. Aceste instrumente reprezintă active păstrate de public care sunt emise de intermediari financiari sau sectoare nefinanciare, precum hârtii comerciale sau factori de trezorerie care au caracteristici lichide. Tehnici noi de plată, precum folosirea creditului pe card, pot modifica definirea banilor în sens larg.

6.4. Emiterea banilor

Manualul F.M.I. recomandă ca subsectorul de emisiune să fie definit după SCN. Există cinci tipuri de emitenți de monedă: bănci centrale, bănci comerciale, alte bănci și intermediari financiari, Trezoreria Guvernului, bănci de economii "post office", care sunt clasificate în cadrul corporațiilor financiare. Restul lumii este emitent de monedă străină când aceasta circulă în cadrul economiei, fondurile mutuale emit pasive monetare, alte unități financiare emit monedă electronică.

În cazul folosirii monedelor străine se recomandă ca datele să fie publicate pe criterii suplimentare, separate. Bilanțul autorităților monetare interne nu va reflecta moneda străină în circulație în țară.

6.5. Statistica agregatelor monetare în Uniunea Monetară Europeană

Agregatele monetare pot fi prelucrate pentru un grup de țări care sunt membre ale Uniunii Monetare. Aggregatele monetare reprezintă însumări de

instrumente financiare prin care banii, cu lichiditate de la mare la foarte redusă, sunt măsurați.

Suma simplă a agregatelor monetare este notată cu M1, M2, M3, M4, funcție de dezvoltarea sistemului bancar și financiar din fiecare țară. Manualul FMI recomandă ca agregatele monetare să fie legate de definiția și structura operațiunilor financiare centralizate pe sectoare instituționale și pe total economie în tabelul operațiunilor financiare.

Tabelul nr. 8 - Instrumentele incluse în agregatele monetare

Agregate	Instrumente	Comentariu
M0 numerar + monezi (în anumite țări M0 se referă la baza monetară = numerar + depozite la BC)	monede + bancnote	Numerar în circulație, în afara băncilor. Anumite țări includ depozitele nerезidenților
M1 bani în sens restrâns	MO + depozite transferabile monedă electronică (când există)	De obicei se limitează la depozitele altor corporații de depozitare. Include instrumentele care sunt considerate a fi direct utilizabile în tranzacții
M2 bani în sens restrâns + înlocuitori apropiați	M1 + depozite pe termen + depozite de economii + depozite transferabile în monedă străină. Certificate de depozit. Acorduri de răscumpărare hârtii de valoare	Sunt instrumente care sunt considerate a fi înlocuitori apropiați pentru depozitele transferabile. Anumite tipuri de depozit pot fi selectate. Unele țări fac distincție între M2 și agregatele complexe
M3 bani în sens larg	M2 + M3 = M2 + o gamă largă a instrumentelor și emisiunilor instituțiilor. Cecuri de călătorie. Depozite la termen în monedă străină. Hârtii comerciale. Dețineri de fonduri mutuale sau fonduri ale pieței monetare păstrate de rezidenți. Obligațiuni bancare pe termen scurt	M3 include instrumente de investiții lichide pe termen scurt, precum hârtii comerciale, fonduri mutuale, vauchere, conturi de stabilizare. Bonurile emise de Guvern, Trezorerie sau banca centrală sunt uneori incluse. La nivelul M3 există numeroase excepții și diversități.
M4 până la M6 sau "lichiditate"	M3 + hârtii guvernamentale lichide – bonuri negociabile; – pasive ale altor intermediari	Aceste categorii largi, acolo unde există, constau în gruparea instrumentelor care sunt extrem de lichide și pot include toate instrumentele care sunt activ comercializate pe piața monetară. Hârtiile de valoare sunt adesea incluse. Obligațiunile guvernamentale pot fi incluse ca și instrumentele emise de neintermediari.

Există capcane statistice potențiale, datorită practicilor naționale diverse:

- agregatele monetare diferă în tratarea depozitelor în valută;
- substituția între instrumentele financiare și instituțiile financiare afectează structura agregatelor.

Agregatele restrânse la condițiile naționale pot interioriza aceste efecte, dar agregatele standardizate între țări nu pot elimina efectele. La nivelul comparațiilor internaționale, agregatele monetare, în sens restrâns, sunt cele mai utile. Instrumentele incluse în mod obișnuit în agregatele monetare sunt prezentate în tabelul nr. 8.

Agregatele listate în tabel pot fi modificate pentru a reflecta condițiile naționale (în România nu au fost centralizate decât agregatele M1 și M2). În țările cu relații simple, sistemul financiar M1 poate fi strâns legat de tranzacții și inflație, iar M2 poate fi un mijloc de construcție a capacității de finanțare a economiei prin economiile populației și agenților economici. În țările cu o circulație extinsă a monedelor străine, moneda M1 poate să nu dea o relație semnificativă a activității economice generale.

Gama variațiilor în agregatele monetare naționale este ilustrată în tabelul nr. 9.

Tabelul nr. 9 - Alte instrumente incluse în agregatul M2

Utilizare	Instrumente	Comentariu
Majoritatea țărilor	Depozite la cerere ale Trezoreriei. Depozite la cerere la banca centrală. depozite la cerere ale oficiului poștal. Depozite la vedere și depozite la apel.	
Câteva țări	Depozite la cerere în țări străine. Depozite ale băncilor, cooperativelor și porțiuni din depozitele interbancare. Depozite ale instituțiilor oficiale și întreprinderilor publice. Conturi "giro". Conturi curente ale întreprinderilor și cooperativelor. Cambii bancare și cecuri cash. Facturi plătibile. Conturi de depozit indexate. Conturi de depozit. Conturi de depozit accesibile prin mașini de numărat automate sau transferuri electronice de fonduri. Depozite de import. Depozite restricționate	Conturile întreprinderilor în economiile planificate centralizate. A fost sugerat că acestea pot fi definite în interiorul M1.
Utilizatori nefolosiți	Monede străine circulând în interiorul economiei interne, paralel cu moneda internă. Certificate de schimb extern. Depozite pentru intermediari financiari.	Aceste instrumente au anumite caracteristici ale instrumentelor monetare restrânse și în anumite cazuri circulă identic cu instrumentele incluse în M2

6.6. Statistica creditului

Statistica fluxului creditului are impact asupra stării economiei. Nu există o definiție clară a creditului, iar SCN nu definește clar o astfel de măsurare.

Măsurarea creditului se referă la debitori, creditori, instrumente. Măsurarea creditului include împrumuturile, garanțiile, acțiunile și dividendele financiare, creditul comercial și avansurile. Măsurarea creditului exclude de obicei:

- plasamente în acțiuni;
- solicitări privind asigurarea și rezervele de pensii;
- taxe, dividende, dobânzi, sume datorate în urma vânzării hârtiilor de valoare;
- derivatele financiare;
- împrumuturile efectuate sectoarelor nefinanciare pentru achiziționarea hârtiilor de valoare.

Furnizorii de credite sunt: corporațiile financiare, companiile de asigurare, fondurile de pensii.

Creditul local cuprinde sectoare nefinanciare, sectoare publice, împrumutul particular. Creditul poate cuprinde și fluxurile către rezidenți.

Creditul între bănci și alte fluxuri de credit între intermediarii financiari sunt excluse din măsurătoarea creditului general, dar sunt incluse în analizele microeconomice asupra modului în care băncile și alți intermediari finanțează.

Creditul destinat unor sectoare specifice cuprinde:

- creditul acordat intermediarilor financiari;
- creanțele asupra băncii centrale;
- creditul acordat guvernului central;
- creditul acordat de guvernul central.

Creditul de la banca centrală trebuie separat de alte categorii de credit și de valută.

Asistența oficială din partea guvernelor străine trebuie evidențiată în rapoartele statistice.

Creditul guvernamental exclude solicitări de plată ce nu sunt capital financiar, ca de exemplu:

- garanții ale instrumentelor financiare;
- angajamente financiare;
- linii de credit.

6.7. Creditul acordat de banca centrală

Creditul acordat de banca centrală cuprinde bonuri și obligațiuni de tezaur, împrumuturi și avansuri acordate de instituții din domeniul financiar sau alte organisme guvernamentale, conturi de depozit descoperite, solduri debitoare neplătite. Deoarece pot fi multe credite interlegate și tranzacții între

guvernul central și banca centrală, statistica acestora se ține pe solduri. Totuși, dacă tranzacțiile dintre banca centrală și guvernul central se realizează pe baze comerciale, statistica asupra creditului băncii centrale acordat guvernului poate fi întocmită pe baze globale.

Alte agregate financiare și indicatori cuprind:

- rezerva monetară;
- rezerva bancară;
- viteza de deplasare a banilor;
- rezervele internaționale.

Există concepte diferite, cu structuri diferite, pentru indicatori, funcție de bilanțurile ce stau la bază.

Indicatorii se pot centraliza pornind de la active sau de la pasive.

Deși definiția statistică poate corespunde definiției legale a rezervelor și definiției funcționale, în mai multe cazuri estimăția practică a rezervelor legale sau funcționale poate fi dificilă și nu este posibil să se definească un set consistent și complicat de standarde internaționale pentru rezerve.

Fluxurile interbancare complică estimările statistice ale rezervelor bancare, deoarece depozitele bancare la banca centrală pot include cecuri trase asupra altor bănci înainte de a fi deduse din conturile băncii plătitore, ceea ce conduce la o dublă înregistrare.

6.8. Sistemul conturilor naționale și dezvoltări recente ale contabilității naționale

Sistematizarea proceselor și fenomenelor economice și a agenților economici a generat un efort colectiv de elaborare a unor sisteme unitare de clasificări și nomenclatoare: CAEN, pentru clasificarea activităților, economice, nomenclatorul unităților teritorial-administrative; sistemul conturilor naționale etc.

Sistemul Conturilor Naționale este adoptat atât de ONU, cât și de alte organizații internaționale.

În țara noastră, SCN a fost implementat cu ajutorul Institutului Național de Statistică Economică din Franța, urmând a se elabora transformarea indicatorilor statistici după această metodologie și pentru anii anteriori, începând cu 1992. Sistemul Conturilor Naționale cuprinde rezultatele obținute nu numai în sfera producției materiale, ci și valoarea serviciilor nemateriale, în mod static sau în flux.

Folosind un sistem exact de clasificare, agregarea aceasta reprezintă un sistem de conturi naționale, care, ordonate în tabele, permit o analiză cauzală a activității economice, fiind elaborate atât la nivel național cât și multinațional (OECE, CEE, ONU), trimestrial, anual, pe mai mulți ani.

Subiectele economice care grupează operațiile (activitățile) de vânzare, cumpărare, schimb de valori financiare sunt reprezentate de firme, instituții, stat, gospodării.

Fiecare operație, clasificată în funcție de conținut (operații cu valori materiale, servicii, tranzacții financiare și în funcție de agent) reprezintă conținutul a unor conturi analitice (două la număr), acestea fiind agregate în tabele ce permit formarea seriilor statistice necesare calculelor macroeconomice.

Sistemul Conturilor Naționale adoptat în 1968 a fost revizuit și îmbunătățit prin evidențierea complexității sistemelor economice – introducerea TVA, analiza structurală dezagregată, armonizarea cu alte sisteme statistice speciale – statistică financiară, statistica balanței de plăți, urmărindu-se, prin introducerea conturilor financiare, ca SCN să devină sistemul coordonator pentru statistica economică.

SCN constituie forma standard comparabilă de raportare a datelor din statistica națională organizațiilor internaționale. Datele din SCN sunt folosite în comparații de structură sau privind performanțele economice. Importantă este expunerea acestora într-o singură monedă.

Fiecare operație este codificată, datarea are loc într-un interval, conținutul indicatorilor respectă reglementările internaționale, metoda de calcul se bazează pe menținerea ipotezelor. În anii recentii, inovațiile financiare au modificat nomenclatorul operațiilor financiare între nivelul 71 și 80.

Tabloul operațiilor financiare este întocmit pentru a pune în echilibru investiția și economia plus alte surse de finanțare, rolul instituției bancare centrale și al celorlalte instituții financiare în realizarea acestui echilibru.

Două tablouri de operațiuni financiare sunt stabilite anual:

- tabloul operațiunilor financiare în flux;
- tabloul operațiunilor financiare în curs sau în stoc, care indică valoarea efectelor nescadente scontate la o bancă sau în stoc. Pe baza acestui tablou secundar, inovat din 1980, se poate cuantifica masa monetară în circulație.

Tabloul operațiunilor financiare prezintă relația între sectoare instituționale, prezentate pe coloane și operațiunile financiare, prezentate pe linii.

Tabloul operațiunilor financiare servește la cercetarea politicii de credit, arta de a manipula gama instrumentelor de plasament și de finanțare făcând să varieze costurile lor, volumul mijloacelor de plată pentru o relansare sau stopare de creștere economică.

6.9. Orientări ale cercetării franceze în domeniul contabilității naționale

Conceptul producției este lărgit cu producția serviciilor interne și valoarea cheluielilor destinate petrecerii timpului liber, diminuate cu costurile conservării mediului ambiant și menținerii ordinii sociale.

Cuantificarea muncii casnice cu o rată de salariu fictiv, mai mare pentru bărbați decât pentru femei. Există variante în funcție de productivitate, șomaj, prețul muncii calificate sau necalificate etc.

Apariția conturilor periferice – conturi intermediare și conturi satelit. Conturile satelit se întocmesc asupra unor domenii precum cercetarea, sănătatea, protecția socială, educația, mediul natural, cultura, justiția. Institutul Național de Studii Economice acordă sprijin metodologic la întocmirea conturilor satelit.

În tabelul nr. 9 se poate urmări trecerea de la contabilitatea întreprinderii, la conturile intermediare și la contul național.

Tabelul nr. 10 - Trecerea de la contabilitatea întreprinderii, la conturile intermediare și la contul național

Contabilitatea întreprinderii		Conturi intermediare		Cont național	
D	C	Folosire	Resurse	Folosire	Resurse
Cont de exploatare		cont de producție		cont de producție	
- stoc de început - cumpărături - cheltuieli de personal – impozit și taxe - muncă, furnituri și servicii - transport și deplasare - cheltuieli diverse de gestiune - cheltuieli financiare - înzestrarea cu amortizări și provizioane - beneficii de exploatare	- stoc fin de vânzări - produse auxiliare - subvenții de exploatare - reducere, rabat - produse financiare - pierderi de exploatare	- cumpărări materiale - consumuri - valoarea adăugată	- vânzări + producția auxiliară - producția nouă pe stoc - variația stocurilor	- consum intermediar - valoarea adăugată	- producție

	Cont de exploatare		Cont de exploatare	
	- salarii + schimbări sociale - cheltuieli de persoană - impozite indirecte - excedent brut de exploatare	- valoarea adăugată - subvenții de exploatare	- remunerarea salariilor - impozite legate de producție - excedent brut de exploatare	- valoarea adăugată - subvenții de exploatare

Cont de pierderi și profit		Cont de rezultate		Cont de venituri	
- pierderi de exploatare - pierderi excepționale - impozit asupra beneficiilor - beneficiul net contabil	- beneficiu de exploatare - profit excepțional	- cheltuieli financiare - profit brut curent înainte de impozit – impozit asupra beneficiilor - capacitatea de autofinanțare - beneficii distribuite - participarea salariaților - autofinanțare	- excedent brut de exploatare - producția financiară - profit brut - profit, pierderi excepționale - capacitatea de autofinanțare	- prime de asigurare - dobânzi vârsate - dividende vârsate - economia brută	- excedent brut de exploatare - despăgubiri de asigurări - dobânzi primite - dividende primite

BIBLIOGRAFIE

- Akerlof George The Market for "Lemons": Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism, Quarterly Journal of Economics, SUA, nr. 84-3, 1970, p.488-500
- Barrel R. Economic Convergence and Monetary Union in Europe, Biling – Sons Ltd., Worcester, 1992
- Basno Cezar "Monedă, credit, Bănci", Ed.Didactică și Pedagogică, București, 1995
- Dardac Nicolae
- Bernanke Ben S. Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission, Journal of Economic Perspectives, SUA, nr.9, 1995 pp.27-48
- Gertler M.
- Bernanke Ben S. Nonmonetary Effects on the Financial Crisis în the Propagation of the Great Depression, American Economic Review, SUA, iunie, 1983, pp.257-276
- Bryant Ralph, Evaluating Policy Regimes: New Empirical Research in Empirical Macroeconomics, Brookings Institution, Hooper Peter, Washington,1993
- Mann Chaterine
- Cecchetti Stephan G. Distinguishing Theories of the Monetary Transmission Mechanism, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, SUA mai-iunie, 1995, p.77, pp.83-97
- Chirinko Robert S. Business Fixed Investment Spending: A Critical Survey, Journal of Economic Literature, SUA, nr. 31, 1993, pp.1875-1911
- De Grauwe D. The Economics of Monetary Integration, Oxford University Press, Biddles Ltd., London, 1994
- Edwards Franklin The Decline of Traditional Banking: Implications for Financial Stability and Regulatory Policy, Federal Reserve Bank of New York, Economic Policy Review, Mishkin Frederik S. SUA, iulie, 1995, pp.27-45
- Fisher Irving The Debt – Deflation theory of Great Depressions, Econometrica, Anglia, nr.1, 1993, pp.337-357
- Friedman Milton, A Monetary History of the United States, 1867-1960, Schwartz Anna Princeton: University Press, Princeton, 1963
- Gertler Mark Financial Structure and Economic Activity: An Overview, Journal of Money Credit and Banking, part 2, SUA, august, 1988, pp.559-588
- Gertler Mark Monetary Policy, Business Cycles and the Behavior of Small Manufacturing Firms, Quarterly Journal of Gilchrist Simon Economics, SUA, mai, 1994, pp.309-340

-
- Holland M. European Integration from Community to Union, Pinter Publisher, London, 1994
- Hubbard R.Glenn Is There a "Credit Channel" for Monetary Policy? Federal Reserve Bank of St. Louis Review, SUA, mai-iunie, nr.77, 1995, pp. 63-74
- Ionescu Lucian C. Băncile și operațiunile bancare, Ed. Economică, Institutul Bancar Român, 1997
- Ionete Constantin Drept financiar și fiscal, Ed.Oscar Print, București, 1997
- Lamfalussy A. Central Banking in Transition, Barbican Hall, London, 1994
- Marchais Dominique Le cadre legale et reglementaire, Banque, Franța, nr.575, noiembrie, 1996
- Meltzer Allan H. Monetary, Credit (and Other) Transmission Processes: A Monetarist Perspective, Journal of Economic Perspectives, SUA, nr.9, 1995, pp.49-72
- Mishkin Frederik S. The Household Balance Sheet and the Great Depression, Journal of Economic History, nr.38-4, decembrie, pp.918-937, 1978
- Mishkin Frederik S. Preventing Financial Crises: An International Perspective, Manchester School, Anglia, nr.62, 1994, pp.1-40
- Mishkin Frederik S. The Economics of Money, Banking and Financial Markets, 4th edition, Harper Collins, New York, 1995
- Modigliani Franco Monetary Policy and Consumption, Consumer Spending and Monetary Policy: The Linkages, Federal Reserve Bank of Boston, Boston, 1971, pp.9-84
- Remey Valeri How Important is the Credit Channel for the Transmission of Monetary Policy?, Carnegie – Rochester Conference Series on Public Policy, SUA, nr.39, 1993, decembrie, pp.1-45
- Stiglitz Joseph E., Weiss Andrew Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, American Economic Review, SUA, iunie, 1981, pp.393-410
- Taylor John B. Macroeconomics Policy in a World Economy: From Econometric Design to Practical Operation, W.W.Norton, New York, 1993
- Văcărel Iulian Politici economice și financiare de ieri și de azi Editura Economică, București, 1995
- *** Economistul 1996, 1997 și Tribuna Economică 1997

Acte ale Băncii Naționale a României

- Normele nr.2/1992 privind modificarea situației societăților bancare
- Normele nr.3/1992 privind notificarea deschiderii în România de reprezentanțe de către societățile bancare cu sediul în străinătate
- Normele nr.4/1992 privind registrul societăților bancare
- Normele nr.5/1992 privind împrumuturile mari acordate clienților de către societățile bancare
- Normele nr.10/1992 privind împrumuturile acordate debitorilor aflați în relații speciale cu societățile bancare
- Normele nr.7/1993 privind deschiderea de unități teritoriale de către societățile bancare
- Normele nr.3/1994 privind clasificarea creditelor și constituirea provizioanelor de risc
- Normele nr.7/1994 privind reevaluarea imobilizărilor corporale de către societățile bancare
- Normele nr.4/1995 privind solvabilitatea societăților bancare
- Normele nr.6/1995 privind autorizarea societăților bancare
- Normele nr.10/1995 privind constituirea și utilizarea rezervei generale pentru riscul de credit
- Normele nr.14/1995 privind utilizarea provizioanelor specifice de risc de către societățile bancare
- Normele nr.15/1995 privind supravegherea pozițiilor valutare ale societăților bancare
- Normele nr.16 privind fondurile proprii ale societăților bancare
- Normele nr.2/24.01.1996 privind procedura decăderii din calitatea de fondator, administrator, director și cenzor al societăților bancare
- Normele nr. 3/1996 privind procedura reorganizării și lichidării judiciare a societăților bancare
- Normele nr.8/1997 privind capitalul social minim al societăților bancare

LEGI ȘI PUBLICAȚII

Commission of the European Communities – COM (93) 371 final, Secondary legislation for the second stage of Economic and Monetary Union, Brussels, 22.07.1993

European Commission – IP/95/1316 Commission interim report on relations between the single currency and currencies of countries which do not participate from the start, Brussels, 29.11.1995

European Commission – Scenario for changeover to the single currency, Brussels, 10.01.1996

Protocol on the Statute of the European System of Central Banks and of the European Central Bank



**INSTITUTUL NAȚIONAL
DE
CERCETĂRI ECONOMICE**

**STUDII ȘI CERCETĂRI
ECONOMICE
NR. 12/1998**



**CENTRUL DE INFORMARE
ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
BUCUREȘTI**

ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE A INDUSTRIEI

PATRONUL ÎNTREPRINDERII MICI ȘI
MIJLOCII
- INVESTITOR ȘI MANAGER -

CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ

Coordonator de program și de temă
Daniel MĂRGUȘ

Autori:
Daniel MĂRGUȘ – cercetător pr. II
Mariana VANIA – cercetător pr. III
Lucica M. CRĂCIUN – cercetător științific
Alina O. GHIȚĂ – cercetător științific

CUPRINS

INTRODUCERE	509
Capitolul I - ROLUL ÎNTREPRINZĂTORULUI ÎN CREAREA FIRMEI	510
Capitolul II - ÎNTREPRINZĂTORUL CREATOR DE PIAȚĂ	517
Capitolul III - STABILIREA ALGORITMULUI DE MATERIALIZARE A IDEILOR DE AFACERI.....	537
Capitolul IV - DUALISMUL PATRONULUI-MANAGER ÎN FUNCTIIONAREA IMM.....	551
Capitolul V - SCHIȚĂ DE PROGRAM NAȚIONAL PENTRU SPRIJINIREA DEZVOLTĂRII IMM ROMÂNEȘTI ȘI INTEGRAREA LOR EUROPEANĂ.....	570
A. Interferențe între interesele patronului și cele ale statului	570
B. Contribuția patronului-manager la internaționalizarea afacerilor(integrarea europeană a IMM)	572
C. Elaborarea unei schițe de program național de sprijin pentru dezvoltarea IMM și integrarea lor europeană	574
BIBLIOGRAFIE	578

INTRODUCERE

Motto:

"Dacă două țări diferă prin capacitatea de a întreprinde, adică prin numărul de întreprinzători, progresul va avea tendința să apară în țara în care dotarea cu conducători de întreprindere este mai mare. Corolarul acestei afirmații este că efectivul mic de întreprinzători care există într-o țară economic întârziată va favoriza accesul liber al întreprinzătorilor care provin din țări dezvoltate, dar care vor abandona preocuparea utilizării eficiente a resurselor interne. Astfel, în timp ce o țară își mărește continuu nivelul său de dezvoltare, cealaltă este pe punctul de a-l diminua. În plus, atunci când reducerea decalajului depinde de efortul întreprinzătorilor străini, dependența țării întârziată față de țara în avans se mărește în permanență."

Marc Casson: **L'entrepreneur**,
Economica, Paris, 1991.

Studiul prezentat reprezintă finalizarea Programului de cercetare "Integrarea IMM din România în sistemul economic european" ce a început în 1996 cu lucrarea "Stimularea constituirii și funcționării IMM în perspectiva integrării acestora în economia de piață europeană" și a continuat în 1997 cu "Flexibilitatea IMM românești și dinamismul cererii în economie". Programul a avut ca obiectiv identificarea principalelor căi și mijloace de creștere a capacității de adaptare a IMM din România la exigențele economiei de piață, obiectiv ce a fost atins atât prin analiza din perspectivă cronologică, funcțională și motivațională a apariției și dezvoltării IMM, cât și prin soluțiile propuse pentru perfecționarea cadrului legislativ normativ.

Dacă în primele două teme din program au fost abordate aspectele privind înființarea și funcționarea IMM ca entități sociale (SRL, SA, PF, AF etc.), evidențiindu-se principalele probleme cu care se confruntă societățile comerciale și elaborându-se soluții de îmbunătățire a activității lor, tema de anul acesta pune accent pe perioada premergătoare nașterii firmei.

S-a avut în vedere reliefaarea rolului determinant al indivizilor dotați cu spirit întreprinzător în demararea de activități creatoare de bunuri, servicii și, în special, de valoare adăugată, mai precis de profit.

Accentul a fost pus pe rolul omului ce se detașează din rândul populației prin ideile sale inovatoare ce conduc la progres social.

În final s-a abordat, fără să se insiste prea mult, datorită tratării acestora în precedentele teme, relațiile dintre patronul manager și stat, elaborându-se o schiță de program pentru sprijinirea întreprinzătorilor în integrarea lor europeană.

CAPITOLUL I - ROLUL ÎNTREPRINZĂTORULUI ÎN CREAREA FIRMEI

Originile unei firme se găsesc în familia fondatorului acesteia. Evident că există și numeroase firme care își încep activitatea ca societăți comerciale, al căror capital social este deținut de un anumit număr de persoane fizice sau juridice, dar marea majoritate a întreprinderilor este fondată de către un singur individ și dezvoltarea lor inițială este puternic legată de familia fondatorului. În plus, o firmă care cunoaște succesul are, în mod sigur, o durată de viață superioară celei a fondatorului său, conducătorii care îi vor succeda acestuia vor fi, în mare măsură, influențați de cultura și etica pe care fondatorul le-a impregnat organizației. Chiar dacă firma suferă unele modificări structurale, influența fondatorului poate să subziste, fie pentru că firma își continuă activitatea sub forma unei filiale autonome, fie pentru că exercită un efect de dominare suficient pentru a influența celelalte părți participante ale grupului.

În general, o firmă este constituită pentru că un individ optează pentru un loc de muncă independent. Devenind lucrător independent, o persoană se angajează, de fapt, din inițiativa sa, să creeze propria piață pentru serviciile muncii sale sau pentru un produs derivat din aceste servicii. Această persoană nu trebuie să mai conteze pe un patron, pentru a crea o piață în locul său.

Cu alte cuvinte, un lucrător independent va trebui să îndeplinească rolul patronului, la acest nivel de inițiativă, în sensul că va intra în contact cu clienții prin intermediul publicității, va stipula un preț clientului – ca și cum acesta ar fi un patron care îi plătește un salariu – va expune eșantioane ale muncii sale sau va furniza atestări care provin de la clienți satisfăcuți, în scopul construirii unei reputații de calitate, deoarece nu mai poate conta pe patronul său pentru supervizarea muncii sale și garantarea calității la client.

De ce un individ optează pentru un loc de muncă independent?

1. Rațiunea cea mai evidentă se sprijină pe faptul că nu există suficiente locuri de muncă vacante. Se optează pentru un loc de muncă independent pentru că intrarea în șomajul structural ar constitui singura alternativă.
2. Altă cauză constă în refuzarea alienării controlului asupra propriei sale munci. Individul poate să resimtă ca pe o ofensă personală adusă demnității sale, faptul că patronul ar putea, după bunul său plac, să-l facă să treacă de la o responsabilitate la alta. Locul de muncă va deveni degradant dacă patronul impune o atitudine deferentă.
3. Faptul că un individ ar putea avea nevoie numai de un loc de muncă "part time", pe care să-l organizeze după bunul său plac, constituie o altă cauză care incită un individ să devină lucrător independent.

4. O altă rațiune importantă pentru a deveni lucrător independent rezidă, probabil, în faptul că individul are impresia că un loc de muncă ca angajat i-ar da o marjă de autonomie insuficientă pentru a-și valorifica propriile sale talente. El poate să se considere, ca întreprinzător, că este deținătorul unei informații privilegiate și, astfel, va căuta să pună în valoare superioritatea judecății sale.

Dintre motivele expuse ultimul prevestește cel mai bine succesul viitoarei firme. Primele trei motive sunt în mod fundamental negative. Individul nu acționează decât în calitate de "patron ca ultimă scăpare" pentru el însuși. Un individ care consideră că este dificil, pe de o parte, să găsească un loc de muncă în concurență cu alții, iar pe de altă parte, să-l păstreze o dată ce l-a obținut, nu va avea, după toate aparențele, calitățile personale cerute pentru a reuși în afaceri. Un individ care detestă să fie angajat va fi, mai mult ca sigur, puțin capabil să-i angajeze pe alții, ceea ce va limita posibilitățile de creștere rapidă a întreprinderii sale. Un individ care dorește să lucreze cum înțelege el nu va furniza, cu siguranță, clienților calitatea serviciilor pe care ei o așteaptă, ceea ce limitează șansele de supraviețuire a afacerii sale.

Al patrulea motiv, evident, nu garantează de la sine succesul. Se poate, de exemplu, ca un lucrător independent, fără experiență de angajat, să eșueze. Pentru a reuși, este preferabil ca întreprinzătorul să înceapă ca angajat¹. Angajații pot "să învețe meseria" de la patronii lor înainte de a se lansa ei înșiși în afaceri. Experiența acumulată în calitate de împuternicit al patronului îi poate învăța cum se delegea în mod convenabil responsabilitățile, o dată cu expansiunea afacerii. În calitate de reprezentant al patronului el poate stabili contacte care vor fi utile pentru localizarea clienților sau pentru asigurarea unui sprijin financiar. Cel mai important argument este, însă, informația la care are acces la biroul lui de angajat, ce îi poate da idei noi care îl determină să se separe de patronul său.

J. Schumpeter², la opinia căruia subscriem și noi, poate mai mult decât oricare alt autor, este foarte explicit când se referă la funcția economică a întreprinzătorului. Acesta, potrivit opiniei autorului, este motorul dezvoltării economice și funcția sa constă în a inova sau a pune în aplicare noi combinații.

Se pot distinge cinci tipuri ale inovației și anume:

- introducerea unui bun nou (sau îmbunătățirea calității unui bun existent);
- introducerea unei metode noi de fabricare;
- descoperirea unei piețe noi – în special, o piață pentru export pe un teritoriu nou;
- cucerirea unei surse noi de ofertă de materii prime sau de produse semifinite;

¹ M. Casson: *L'entrepreneur, Economica, Paris, 1991.*

² Citat de Marc Casson în lucrarea "*L'entrepreneur*", *Economica, Paris, 1991.*

- crearea unui tip nou de organizare industrială – în special, formarea unui trust sau a oricărui alt tip de monopol.

Orice individ care îndeplinește această funcție este un întreprinzător.

Oamenii de afaceri nu sunt toți întreprinzători. Întreprinzătorul tip este mai curând fondatorul unei firme noi decât conducătorul unei firme deja existente.

De altfel, J. Schumpeter este inflexibil în ceea ce privește ideea că întreprinzătorul nu este un “consumator” de riscuri. Asumarea de riscuri este funcția bancherului care acordă sub formă de împrumuturi fondurile sale întreprinzătorului. Întreprinzătorul nu-și asumă riscuri decât în măsura în care acționează în calitate de bancher. Dar Schumpeter nu sesizează, în special, problema riscului de “ruinare” atunci când un bancher acordă împrumut unui întreprinzător.

Întreprinzătorii consacră o mare parte a timpului lor pentru îndeplinirea unor obligații de rutină, care nu sunt specifice lor. Astfel, întreprinzătorul, în faza inițială, este, ca regulă generală, nu numai propriu său bancher, ci, adesea, și propriul său expert tehnic – acesta fiind în mod frecvent cazul micilor întreprinderi – atâta timp cât nu este solicitat un specialist profesionist pentru situații speciale. De asemenea, acesta este adesea propriul său agent de cumpărare și de vânzare, propriul său responsabil administrativ și al personalului. Deși, ca regulă generală, întreprinzătorul apelează la serviciile juriștilor, consilierea juridică pentru problemele curente ale afacerii este asigurată de el însuși. Întreprinzătorul trebuie să îndeplinească aceste funcții – uneori chiar pe toate – fapt ce conduce nu numai la ocuparea timpului de lucru normal, ci prelungirea acestuia, în detrimentul timpului liber.

În acest context, punerea în aplicare de combinații noi depinde, în mod necesar, de vocație, și nu de adoptarea și punerea în executare a unor decizii strategice. Funcția esențială a întreprinzătorului apare întotdeauna combinată cu alte tipuri de activități curente care sunt mult mai vizibile. De altfel, J. Schumpeter nu este de acord cu definiția marshaliană a întreprinzătorului – potrivit căreia funcția de întreprinzător este o funcție de “gestiune” luată în sensul său cel mai larg – afirmând că aceasta este îndeplinită în mod curent de majoritatea dintre noi. J. Schumpeter nu acceptă acest punct de vedere pentru că nu relevă ceea ce el consideră că distinge, fundamental și precis, activitățile întreprinzătorului de toate celelalte activități.

Climatul cel mai favorabil inovației¹ apare atunci când economia se apropie de o stare de echilibru, pentru că numai în această situație viitorul pare relativ ușor de prevăzut. Primele inovații, realizate de către întreprinzătorii cei mai talentați, se traduc prin succese și acest fapt îi încurajează pe cei care au mai puțin talent să-i imite pe primii. Cum întreprinzătorii mai puțin talentați adaptează idei pe care “pionierii” le-au testat deja, riscurile pe care bancherii și le asumă finanțând întreprinzătorii mai puțin talentați sunt relativ mai mici. Ca

¹M. Casson, *op. cit.*

urmare, rezultă un val de inovări, care ulterior, din diverse cauze, reculează rapid.

J. Schumpeter consideră că întreprinzătorii talentați constituie un tip de indivizi foarte rari. Raritatea acestora nu rezidă atât din vigilența și profesionalismul lor, cât din psihologia lor. Deși întreprinzătorii sunt oameni economici raționali, obiectivul lor nu este, doar de urmărire a unui consum, în sensul uzual al acestei noțiuni. Factorii de motivare a întreprinzătorilor sunt, mai curând, următorii: “Întâi, este **visul** de a fonda un “regat” privat – dar nu neapărat – o dinastie. Fascinația este puternică, în special, pentru indivizii care nu au altă șansă să obțină o distincție socială. Apoi, se regăsește **dorința** de a câștiga: provocarea de a se lupta, de a-și dovedi superioritatea sa asupra celorlalți, de a reuși mai mult pentru plăcerea de a reuși decât pentru rezultatele acestei reușite. Din acest punct de vedere, acțiunea economică a întreprinzătorului se înrudește cu sportul. În fine, există **bucuria** de a crea, de a face ceva pozitiv sau, mai simplu, de a exercita energia și ingeniozitatea sa. Acest tip de individ caută dificultățile, face schimbări de dragul schimbării și îi plac aventurile riscante.

Una din cauzele principale care au făcut din întreprinzător unul din eroii culturali ai capitalismului, provine din faptul că acesta, plecând de la origini, uneori foarte modeste, poate accede la o situație de putere și statut social ridicat. Cariera sa confirmă idealul unei societăți deschise, în care cel care are cele mai puține privilegii materiale poate accede la vârful ierarhiei sociale numai pe baza meritelor personale. Calitățile personale, recompensate în funcția de întreprinzător sunt imaginația, capacitatea de previziune, dar și competența în ceea ce privește organizarea și delegarea responsabilităților.

Această viziune care face din întreprinzător un erou este, într-o mare măsură, după opinia lui M. Casson, puțin exagerată. Deși, în orice societate se pot găsi indivizi de origine modestă care reușesc “să ajungă în vârf”, nu există nici o rațiune – în teorie ca și în practică – pentru a presupune că probabilitatea accederii “la vârf”, prin intermediul funcției de întreprinzător, ar fi foarte ridicată. De altfel, există bariere economice și sociale majore care fac ca un individ care ar putea obține profit din superioritatea raționamentului său să fie incapabil să reușească. Importanța funcției de întreprinzător, potrivit opiniei autorului, pe care o împărtășim și noi, nu rezidă în faptul că constituie un mijloc de promovare facil, ci că, în comparație cu alte metode de promovare personală, poate oferi cele mai bune perspective persoanelor fără privilegii. Cu alte cuvinte, o persoană economic dezavantajată, care dorește să aibă acces la un statut social superior, consideră că poate realiza acest lucru mai ușor devenind întreprinzător decât prin alte mijloace. Aceasta presupune că funcția de întreprinzător are o anumită importanță în mobilitatea socială, chiar dacă gradul absolut de mobilitate pe care îl permite este limitat de calitățile personale, pe de o parte, și de barierele economice la intrare, pe de altă parte.

Pentru exercitarea funcției de întreprinzător poate opta, de exemplu, un individ nemulțumit de situația sa și de condițiile în care trăiește, un tânăr nesatisfăcut de perspectivele generale oferite persoanelor provenite din mediul său social. De asemenea, poate fi un individ care provine dintr-o familie foarte săracă și a cărei dorință este să atragă privirile asupra consumului său sau care provine dintr-o clasă de mijloc, dar nu se mulțumește numai cu un loc de muncă ca simplu angajat.

Acum, să analizăm cu atenție modul în care întreprinzătorul dotat cu un raționament superior surmontează obstacolele pentru a reuși.

Principalul obstacol este cel al nevoii de capital, nevoie împărtășită de către aproape toți lucrătorii independenți. Întreprinzătorul trebuie să constituie un stoc de resurse înainte de demararea oricărei activități, să asigure publicitatea locului unde se găsește și să comunice specificațiile produsului părților interesate etc. Aceste activități implică un cost care trebuie finanțat și care survine înaintea efectuării schimbului. Dacă întreprinzătorul a moștenit o avere personală, capitalul nu va mai constitui o constrângere, cel puțin la demarare. În cele mai multe cazuri, însă, întreprinzătorul nu dispune de capital și este confruntat cu o problemă strategică grea pentru a-l obține. Pentru că este întreprinzător, conform definiției propuse, el este convins că raționamentul său este diferit de al altora. În vederea obținerii unei remunerații private pentru superioritatea raționamentului său, întreprinzătorul trebuie să se găsească în situație de monopol.

Deoarece însă judecata altora este diferită de a sa, aceștia din urmă vor refuza să-i împrumute capitalurile necesare pentru susținerea unui raționament care este contrar gândirii lor. Or, dacă întreprinzătorul le comunică întreaga informație pe care o deține, pentru a-i convinge de justetea raționamentului său, își asumă riscul unei concurențe, în exploatarea informației, din partea celor cărora le solicită capitaluri. De fapt, deoarece aceștia dispun deja de capitaluri – ceea ce nu este cazul întreprinzătorului – problema care se pune nu mai este cea legată de pericolul concurenței, ci de capacitățile întreprinzătorului de înfruntare a acestei concurențe.

În țările dezvoltate, intermediarii financiari – în special, băncile comerciale – s-au dezvoltat pentru rezolvarea acestei probleme. Băncilor, prin statut, fiindu-le interzis să intre în concurență cu clientul, garantează caracterul confidențial al informațiilor cuprinse în dosarul de solicitare a împrumuturilor.

Pentru întreprinzătorul care nu dispune personal de capitalurile necesare demarării afacerii sale – și care nu dorește sau nu poate obține credite bancare – principala alternativă pentru procurarea resurselor financiare rămâne familia. De fapt, în țările mai puțin dezvoltate, unde funcției de intermediere financiară nu i se acordă importanța cuvenită, familia poate fi singura sursă accesibilă de finanțare. De altfel, chiar în țările dezvoltate, există doi factori care fac din familie un substitut eficace al băncilor. În primul rând, o familie se dezvoltă în mai multe generații, ceea ce permite exploatarea modelului de ciclu de viață al

economisirii, prin care se permite celei mai vechi generații să finanțeze generația mai tânără. De fapt, generația cea mai veche permite celei tinere să-și constituie un capital pe baza moștenirii. În al doilea rând, cei din familie care acordă împrumuturi au o informație bună despre calitățile personale ale celor care le solicită împrumuturile. Această informație este bună în cazurile în care familia rămâne unită, astfel încât cei care solicită împrumuturi și cei care le acordă continuă să conviețuiască. Chiar dacă, prin ipoteză, ar exista aprecieri eronate ale celor care acordă împrumuturi în ceea ce privește calitățile personale ale celor care le solicită, este posibil ca acest fapt să nu aducă prejudicii celui care solicită împrumutul – în sensul refuzului acestuia – ambele părți fiind la fel de optimiste în ceea ce privește riscurile asumate. În mod obișnuit nimic nu garantează întreprinzătorului că familia – sau chiar prietenii săi – va putea să-i furnizeze capitalurile de care are nevoie. În această situație, întreprinzătorul este obligat să solicite un împrumut la o bancă și, este puțin probabil ca aceasta din urmă să fie la fel de optimistă ca acesta. În consecință, costul acestui capital împrumutat de la bancă va încorpora o primă de risc – dobânda – substanțială. În plus, dobânda se va mări proporțional cu suma împrumutată, astfel încât, deși dobânda medie poate părea destul de modestă, dobânda împrumutului suplimentar poate fi foarte ridicată.

În fața unui cost marginal al capitalului foarte ridicat, reacția rațională a întreprinzătorului constă în prelungirea timpului de lucru și mărirea economisirilor, renunțând la timpul liber și diminuându-și consumul curent în scopul obținerii de fonduri suplimentare necesare investițiilor sale. Acest sacrificiu, la nivelul modului său de viață, este justificat de anticiparea unei rate de randament ridicată a investițiilor pe care le realizează în propria sa afacere. Când profitul scontat a fost realizat, întreprinzătorul îl poate converti în consum – și, de asemenea, în timp liber, dacă optează pentru reducerea timpului său de lucru. Astfel, un cost marginal ridicat al capitalului îl determină pe întreprinzător să opteze pentru un mod de viață mai bun în viitor în detrimentul modului de viață actual.

Acest comportament al întreprinzătorului lipsit de capitaluri este caracteristic unor tipuri de afaceri individuale. În acest sens, se citează adesea, ca exemplu, proprietarii de chioșcuri și vânzătorii de ziare.

Trebuie totuși să se remarce faptul că a lucra tot timpul “ore lungi” și a accepta un mod de viață foarte “coborât” nu înseamnă că un lucrător independent este un întreprinzător¹. Acest comportament este mai curând compatibil cu unul neîntreprenorial al unor indivizi puțin competenți, care au resentiment puternic față de locurile de muncă convenționale și puțină atracție pentru timp liber. Cu alte cuvinte, aceasta poate, pur și simplu, să reflecte o mentalitate de “mic burghez” care caută să-și dobândească autonomia lucrând câteva ore în plus.

¹*M. Casson, op. cit.*

Distincția dintre întreprinzător și neîntreprinzător se produce, însă, mai târziu când afacerile întreprinzătorului progresează permițând mărirea consumului și a timpului său liber, în timp ce acela care nu este întreprinzător continuă să se “împotmolească” la un nivel de consum și timp liber în mod constant reduse.¹

Faptul că timpul liber al întreprinzătorului care reușește ar putea să se mărească în viitor, nu implică, în egală măsură, că acesta îl va accepta mai mult decât cel care nu este întreprinzător, ci numai că întreprinzătorul va “sustrage” mai puțin din timpul său liber decât înainte. Pentru un întreprinzător este dificil să definească frontiera dintre muncă și timp liber. Acesta poate avea la fel de mare plăcere – dacă nu chiar mai mare – în a munci și a avea timp liber – și a și-l petrece așa cum dorește. Autonomia completă pe care i-o conferă activitatea sa proprie este posibil să diminueze caracterul uneori plictisitor al muncii sale, dar există totuși o limită peste care “greutatea” muncii determină ca timpul liber să dobândească o utilitate pozitivă.

În același timp, poate că principalul element demn de considerație este că întreprinzătorul are ceva de dovedit celorlalți indivizi – adică faptul că raționamentul său este corect – și aceasta îi conferă un avânt în muncă, absent în cazul multor altor persoane.

Aceasta ne conduce la ideea – confirmată, de altfel, de practică – că întreprinzătorul, chiar dacă își poate reduce programul de lucru, atunci când constrângerea de capital se relaxează, va continua să lucreze mai multe ore decât majoritatea indivizilor până în momentul în care va avea satisfacția, de a fi dovedit că “are dreptate” nu numai celor care l-au ajutat financiar, ci și restului lumii².

Dacă nici o nouă ocazie de investiție nu se prezintă, întreprinzătorul poate să consume profiturile succesului său anterior. Dacă, însă, apar noi posibilități, atunci – ținând cont și de precedentul său succes – întreprinzătorul își va procura mai ușor capitalurile necesare. Astfel, în ambele situații, constrângerea de capital se diminuează, întreprinzătorul fiind în măsură să-și mărească consumul, și – dacă o dorește – să-și reducă programul de lucru.

Trebuie totuși să se menționeze că, în practică, în situația în care întreprinzătorul are succes, este puțin probabil să dispară dintr-o dată constrângerea de capital. Un succes nu garantează un altul, constrângerea de capital reducându-se lent, pe măsură ce întreprinzătorul va acumula noi succese. Așteptând, întreprinzătorul suportă – cel puțin parțial – această constrângere, ceea ce îl determină să depindă, încă, de sursele sale interne de finanțare.

În concluzie, principala sursă este constituită de venitul suplimentar generat de proiectele precedente. Aceasta este o caracteristică a dinamicii creșterii întreprinderii, în care profitul rezultat din proiectele anterioare limitează rata de creștere actuală a firmei.

¹M. Casson, *op. cit.*

²M. Casson, *op. cit.*

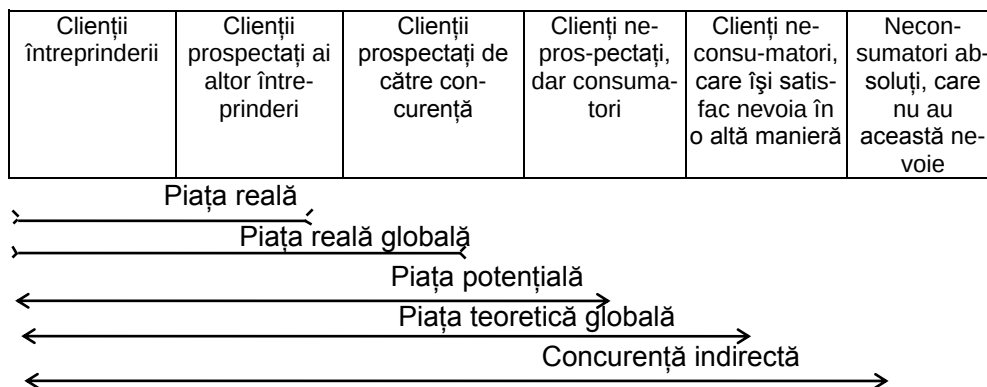
CAPITOLUL II - ÎNTREPRINZĂTORUL CREATOR DE PIAȚĂ

Conceptele-cheie cu care operează întreprinzătorul în lansarea afacerii sunt: piața, produsul nou, inovarea, transferul de tehnologie, marketingul, logistica și finanțele.

A. Piața

Categoriile de piață luate în considerație de către o întreprindere sunt diverse, iar ansamblul “clienților finali” este eterogen.

Diferite categorii de piață



Sursa: J.P. Schmitt: *Manuel d'organisation de l'entreprise*, PUF, Paris, 1994.

Th. Levitt,¹ referindu-se la importanța abordării adecvate a diferitelor categorii de piață, sugerează că trebuie să se țină cont de cinci aspecte evidente și anume:

- “Consumatorul este schimbător. Loialitatea acestuia pentru un produs sau o firmă nu există, comportamentul acestuia fiind generat de căutarea obținerii unor avantaje maxime (cantitative, calitative sau de preț) pentru veniturile de care dispune.
- Multe tinere întreprinderi dispar pentru că nu stăpânesc succesul lor sau pentru că nu înțeleg piața.

¹ Citat de J.P. Schmitt în lucrarea: “*Manuel d'organisation de l'entreprise*”, PUF, Paris, 1994.

- Ceea ce este dificil, pentru orice firmă, este menținerea creșterii și reînnoirea ofertei sale în fața concurenței și a cererii schimbătoare a consumatorilor.
- Concurenții obțin, uneori, avantaje din erorile comise de alte firme și propun o ofertă mai bine adaptată nevoilor reale ale pieței, exprimate de către clienții finali.
- Să nu se uite niciodată că nimeni nu este mai inteligent decât piața, deci să nu se încerce a o schimba, ci mai curând a o urmări.”

B. Produsul nou

Produsul este nou pentru consumator, dacă este vorba de crearea unei nevoi noi, a unui răspuns nou la o nevoie existentă sau de ameliorarea unui produs. Pentru întreprindere, produsul este nou în producție dacă acesta nu a fost niciodată fabricat, și nou în comercializare dacă, evident, nu a fost niciodată vândut.

Consumatorii de mâine, pentru care se concep produse azi, vor fi cu siguranță diferiți de cei pe care întreprinzătorul îi cunoaște. Dar în ce constă aceste diferențe?

Evoluțiile de comportament care se remarcă azi sunt modele trecătoare sau tendințe de lungă durată?

În ceea ce ne privește, știm noi care va fi situația noastră, aspirațiile noastre și atitudinile noastre peste 15 sau 20 de ani?

Și totuși întreprinzătorul trebuie să anticipeze cât mai exact posibil aceste evoluții pentru a concepe produsele care vor asigura viitorul său.

Atunci când se pleacă de la funcțiile unui produs pentru a satisface o nevoie a pieței, se trece prin diferite faze, de la speranța de piață, apoi la piața realizabilă (funcțiile unui produs găsesc pe piață o nevoie solvabilă), până la piața concretizată (nevoia solvabilă găsește, la rândul său, un produs realizat).

Inovarea în materie de produse este un compromis între obiceiurile consumatorilor (reînnoire a modurilor de viață), obiceiurile producătorilor (tehnici noi), inerția financiară (investiții existente de rentabilizat) și cea a structurilor întreprinderii și a mediilor.

Produsul nou pune întreprinderii două probleme:

- pe termen lung, în strategie, pentru a determina partea resurselor consacrate inovării;
- pe termen mediu, în operațional, pentru a lansa în mod eficace produsele noi.

O problemă delicată o reprezintă cea a ritmului de introducere a produselor noi și a alegerii momentului de lansare. În consecință, trebuie să se orchestreze dezvoltarea gamelor de produse. În orice caz, introducerea produselor noi pe piețe, înaintea concurenților, este ceea ce face diferența între succes sau eșec.

Cu cât un întreprinzător este mai capabil să capteze “zăcămintele” de cunoaștere existente, cu atât va fi mai rapid în dezvoltarea de produse noi și cu atât va ști mai bine să implice, în mod paralel, actorii dezvoltării diferitelor funcții, cu atât va fi mai rapid în ceea ce privește punerea pe piață a acestor produse noi.

Este evident că una din armele competitivității este rapiditatea de punere pe piață de produse noi. Cu cât se ia mai mult în considerație acest imperativ, cu atât întreprinzătorul are mai multe șanse să-și devanșeze concurenții. Faza de cercetare, în ciclul de viață al produsului este, de fapt, cea mai aleatoare și cea mai lungă. În prezent, reducerea termenelor de ieșire a produselor este un factor-cheie al competitivității. Trebuie, deci, să se pregătească industrializarea și comercializarea mult mai înainte ca cercetarea să fie terminată. În mod similar, înainte de lansarea unui produs, trebuie să se asigure că tehnologia este disponibilă.

C. Inovarea

Inovarea trebuie să se efectueze atât asupra metodelor de gestiune și de informare, cât și asupra organizării și comunicării. Acestea sunt inovații care nu costă foarte scump și pot raporta foarte mult.

A inova înseamnă a introduce un element nou într-un lucru stabilit¹. În întreprindere, inovația tehnologică constă în punerea în aplicare a ideilor noi. Aceasta privește atât produsele, pentru păstrarea unei piețe sau cucerirea de noi piețe, cât și procedeele, bază a productivității și a competitivității. În acest ultim caz, este vorba de adoptarea unei tehnologii difuzante (care se propagă).

Sanțiunea inovației tehnologice reprezintă gradul de reușită pe piață. Pentru marile firme, inovațiile propuse nu sunt luate în seamă decât dacă acestea constituie un aport important la succesul comercial.

Cel puțin trei cauze fac inovația necesară, și anume: rapiditatea evoluției tehnologiilor produselor și cea a piețelor; intensitatea concurenței internaționale; transferurile internaționale de tehnologie.

D. Transferul de tehnologie

Orice inovație, pentru a fi acceptată de către receptor, necesită din partea acestuia o capacitate de însușire, în sensul că trebuie să fie pregătit, sub toate aspectele, pentru primirea și nu pentru respingerea nici a ideii nici a concretizării acesteia. Cultura receptorului este un factor în mod special important în acest domeniu.

Se recomandă să se cumpere din exterior tot ceea ce este posibil de găsit în tehnologie “difuzantă”, în scopul de a nu consuma în mod inutil competențe interne. Invers, trebuie să se știe să se vândă tehnologia “difuzantă”.

¹J. P. Schmitt, *op. cit.*

Din contră, nu trebuie să se dobândească de pe piață o tehnologie specifică decât dacă s-a ales o strategie de urmăritor; trebuie atunci să se vegheze să nu existe întârzieri în raport cu concurenții săi. Este mai puțin important că balanța tehnologică va fi negativă. Ceea ce este mai important este volumul total al comerțului.

Cercetarea și dezvoltarea este prima investiție intelectuală recunoscută. Raționamentul, în mod curent, acceptat este că acumularea de cheltuieli în cercetare și dezvoltare dă naștere la un stoc de cunoștințe. Trebuie deci să se protejeze această investiție contra concurenței, în scopul amortizării cheltuielilor datorită unui avans pe piața ofertei. Acesta este, de fapt, scopul brevetelor.

E. Marketingul

Demersul marketing cuprinde patru faze:

- căutarea ocaziilor favorabile de piață, adică maximum de câștiguri sau de penetrare, pentru un minimum de riscuri;
- dezvoltarea unei strategii produs/piață: este vorba de a alege ținte – segmente de piață – pentru care se definește o politică de marketing a produselor și poziționarea produselor;
- stabilirea unei relații cu piața, adică definirea marketingului – mix în mediul pieței, legal, cultural etc.;
- stăpânirea relației cu piața prin control, diagnostic și feed-back.

F. Logistică

În epoca contemporană, de tehnologie avansată, adevărata problemă a gestiunii producției nu mai constă atât în transformarea materiei, cât, mai ales, în a o face să circule¹.

Misiunea cotidiană a funcțiunii logistice constă în optimizarea raportului valoarea adăugată/cost al tuturor fluxurilor materiale ale întreprinderii, de la previziunea nevoilor până la recepționarea de către client, trecând prin aprovizionări, parcursul fabricației, în uzine, la subcontractanți, în depozite, până la expediere.

Misiunea pe termen lung și inovantă a funcțiunii logistice constă în organizarea fluxurilor materiale prin intermediul echipamentelor materiale și a programelor informatice de sesizare, de prelucrare, de stocaj, de magazinaj, de manipulare și de transport, pentru plasarea întreprinderii în situație de adaptabilitate.

G. Finanțele

Banul atinge toate planurile vieții umane: moral, intelectual, material și relațional.

¹J. P. Schmitt, *op. cit.*

Într-o manieră generală, omul a pus întotdeauna resursele inteligenței sale în serviciul creării bogățiilor și a circulației banului. În schimb întreprinzătorul adoptă tehnici contabile care permit să se asigure regularitatea operațiilor și să se dialogueze în manieră financiară.

O altă definiție interesantă a întreprinzătorului a fost concepută de către Marc Casson în lucrarea sa "L'entrepreneur": "Un întreprinzător este un individ specializat în luarea (intuitivă) de decizii în ceea ce privește coordonarea de resurse rare".

Pentru simplificarea teoriei, se presupune că întreprinzătorii își administrează afacerile lor numai în scopul maximizării profitului, obținut plecând de la un anumit efort. Aceștia contează pe profit pentru a-și asigura consumul și a ajunge la statutul pe care și-l doresc. Aceștia nu caută să amelioreze situația lor prin metode care vor afecta rentabilitatea afacerilor lor.

În acest mod, esența spiritului de întreprindere constă în a fi diferit – pentru că este o percepție diferită a situației. Aceasta dă toată importanța șefului de întreprindere pentru că dacă acesta nu ar fi fost prezent, lucrurile ar fi fost altfel. Întreprinzătorul dorește să obțină profit din această diferență de percepție, "plasându-se" în raport cu ceilalți. În mod intuitiv, întreprinzătorul lansează pariuri cu cei care nu sunt de acord cu optica sa în speranța de a fi recompensat atunci când ideile sale se vor arăta exacte.

Cariera de întreprinzător va fi puternic influențată de dorința de a face să progreseze calitățile rare: imaginația și previziunea. Dintre cele două calități indispensabile, menționate mai sus, imaginația apare ca total înăscută, în timp ce, capacitatea de a prevedea poate să fie ameliorată prin experiențe variate. Aptitudinea de delegare și competențele în materie de organizare, deși nu sunt calități esențiale, sunt de dorit atunci când se ia în considerație o creștere la scară mare. Experiența viitoare va permite perfecționarea acestor calități.

Întreprinzătorul este un individ a cărui judecată diferă de a altora.

Orice recompensă personală pe care întreprinzătorul o obține din superioritatea judecății sale va fi rezultatul negocierii de condiții favorabile în acest tip de schimb. Astfel, în ceea ce privește întreprinzătorul, el obține beneficiu din judecata sa atunci când el o transformă în putere de negociere.

Întreprinzătorul poate fi capabil să repereze o oportunitate de schimb chiar dacă deține o informație complet limitată. Elementul-cheie este că el deține mai multă informație decât ceilalți – cel puțin o mai bună combinație a informației – o informație exhaustivă nefiind necesară.

Succesul nu depinde în mod simplu de faptul că întreprinzătorul are o judecată superioară. Deși superioritatea judecății sale este o condiție necesară succesului, aceasta nu este și o condiție suficientă. Este necesar ca întreprinzătorul să obțină un beneficiu, contractând în termeni care să-i fie favorabili.

Pentru a negocia în termeni favorabili, în mod normal trebuie să se aibă informația asupra preferințelor și opțiunilor altor părți și trebuie să se evite ca această judecată superioară să fie comunicată celeilalte părți în timpul procesului de negociere.

Pentru a începe, întreprinzătorul trebuie să evite ca partenerii săi să remarce că evaluarea resurselor făcută de el este superioară față de a lor. El trebuie să lase să se prevadă că lui îi este imposibil să plătească mai mult decât ceea ce este în mod curent propus. El acționează astfel utilizând o strategie dură de negociere în care nici o concesie nu este făcută celeilalte părți. În consecință, nu este dată nici o indicație asupra maximului pe care întreprinzătorul ar fi în mod real dispus să-l plătească.

În urma judecății în situație de incertitudine, întreprinzătorul ar putea să-și însușească o remunerare personală egală, în unele condiții, cu valoarea ameliorării afectării resurselor pe care a realizat-o. În unele cazuri, remunerarea sa excede această valoare, în timp ce în altele îi este inferioară.

Pe termen lung, existența de atare remunerări potențiale va incita și alți întreprinzători să intre în concurență cu el pentru a și le însuși. Aceasta antrenează posibilitatea ca o oportunitate de acționare să fie descoperită simultan de către mai mulți întreprinzători.

Descoperirea simultană a unei posibilități de afacere nu reprezintă totuși singura amenințare care apasă asupra întreprinzătorului.

O amenințare mai serioasă provine din prezența persoanelor care caută să dobândească cunoașterea unor posibilități de acțiune pe lângă întreprinzător. Aceste persoane nu sunt ele însele veritabili întreprinzători deoarece contează pe întreprinzători pentru a le furniza informația de care au nevoie. De fapt, aceștia se sprijină pe judecata întreprinzătorului mai curând decât pe a lor, căutând să reproducă ceea ce acesta face. Pe de altă parte, ei pot fi întreprinzători – dar prost inspirați. Ei cred, în mod eronat, că întreprinzătorul nu va reuși să exploateze în mod convenabil ocazia care se prezintă. Rezultă din aceasta că ei gândesc că vor reuși s-o exploateze fără a avea de înfruntat o concurență eficace din partea întreprinzătorului căruia i-au luat ideea. Acești imitatori, de toate felurile, pot fi desemnați prin termenul de întreprinzător-urmăritor pentru a-l distinge de întreprinzătorul-înițiator.

Consecințele pentru întreprinzător din această concurență constau în reducerea remunerației care îi revine sau o suprimă total.

Esența funcției de întreprinzător se sprijină pe superioritatea judecății sale și depinde în mod critic de faptul că întreprinzătorul se bucură sau nu de o putere de monopol.

În același timp, este important să se facă distincție între un monopol al informației pe care este fondată judecata și un monopol al situației la care trimite această judecată.

Pentru a atinge un monopol de informație, în principiu, trebuie să fie satisfăcute două condiții:

- a fi primul care descoperă informație;
- a-i ține pe ceilalți la distanță.

Prima condiție necesită ca să se ajungă la sursa de informație înaintea tuturor. Dacă mai multe persoane acced în mod simultan la aceasta, nimeni nu obține monopolul. Concurența va fi prezentă încă de la început.

A doua condiție este la fel de importantă, în sensul că informația trebuie să fie ținută secretă. Pentru ca nimic să nu se poate infiltra, trebuie ca informația să nu fie comunicată nimănui. Dar secretul nu se limitează la aceasta. Trebuie să-i împiedice pe ceilalți să parvină în mod independent la informație. Trebuie să se reducă riscul unei descoperiri ulterioare. O condiție esențială este ca cel care a descoperit informația să acționeze ca și cum n-ar fi descoperit nimic. O strategie mai sofisticată constă în a face să se creadă că el a făcut o descoperire, dar care n-ar avea nimic de-a face cu cea în mod real făcută, astfel încât să se facă o diversiune pe lângă alții care pleacă în căutarea de surse de informație similare.

Trebuie totuși să se recunoască faptul că, în momentul în care o informație privilegiată este exploatată în scopul unui profit personal, această exploatare va atrage, după toate aparențele, atenția altora. Secretul nu apare atunci decât ca un expedient temporar. Aceasta nu implică cu nimic că puterea de monopol a întreprinzătorului poate să dispară. Deși monopolul informației ar putea fi pierdut, monopolul exploatarei sale poate fi menținut. Chiar dacă informația devine publică, concurența altor întreprinzători poate fi prevenită dacă există o barieră.

Întreprinzătorul, pentru a descuraja concurența, poate să opteze pentru una dintre următoarele patru strategii:

- solicitarea unui monopol legal, de exemplu, o licență, un brevet (drept de exclusivitate);
- identificarea unei resurse care ar fi indispensabilă exploatarei posibilității pe care o percepe și a cărei ofertă este inelastică. Acaparând această resursă, întreprinzătorul poate monopoliza exploatarea, în mod indirect, prin monopolizarea unui factor de producție indispensabil;
- angajarea, încă de la început, la o asemenea scară a producției, astfel încât intrarea unui concurent va conduce la supracapacitate, situație în care atât concurentul cât și producătorul vor suferi pierderi. Această strategie este importantă în special dacă există o dimensiune minimă substanțială cu care concurentul trebuie să intre pe piață;
- publicitate asupra numelui său, încă de la început, în scopul convingerii celor cu care are relații comerciale să nu se încreadă în orice alt concurent care ar apărea.

Există și întreprinzători care nu sunt competenți sau care nu sunt conștienți de faptul că nu fac parte din grupul întreprinzătorilor competenți, dar care sunt implicați în procesul de descoperire dintr-un anumit domeniu. Calea

pe care aceștia o urmează este dificilă și se traduce prin multe eforturi pentru ca, în final, să eșueze.

Întreprinzătorii cei mai puțin competenți nu au nici o șansă să facă o descoperire în premieră atunci când se lovesc, în domeniul investigat, de întreprinzători competenți.

Principala lor funcție economică constă în a acționa ca urmăritori (imitatori) potențiali. Singura lor speranță de remunerare se găsește în ocuparea domeniilor care oferă câștiguri, dar care nu constituie o reală oportunitate, susceptibilă să atragă întreprinzătorii cei mai competenți. Întreprinzătorii cei mai puțin competenți pot găsi o protecție în dezinteresul întreprinzătorilor cei mai competenți.

Există situații în care se stabilește un echilibru în care remunerarea scontată pentru a prospecta fiecare domeniu este egală în toate domeniile.¹ De fapt, egalitatea nu este decât aproximativă căci, prin ipoteză, se admite că există un număr întreg de întreprinzători în fiecare domeniu, întreprinzătorii fiind persoane indivizibile. Situația de echilibru se aplică, în mod natural, întreprinzătorilor competenți. Cei mai puțin competenți pot spera să primească aceeași remunerare scontată în fiecare domeniu, dar aceasta este mai mică decât cea a întreprinzătorului competent. De fapt, aceasta este nulă. Această remunerare nulă se aplică în mod independent de repartitia întreprinzătorilor incompetenți între diferitele zone. Repartiția acestor întreprinzători depinde de propriile lor percepții – eronate – a posibilităților și a remunerărilor.

Situația de echilibru determină o repartiție unică a întreprinzătorilor competenți între diferitele domenii (cu excepția eventualelor probleme ale marjei generate de necesitatea de a avea un număr întreg de întreprinzători pe sector, adică o problemă de indivizibilitate). În repartiția de echilibru, numărul de întreprinzători competenți din fiecare sector este direct proporțional cu remunerarea posibilă disponibilă. Aceasta implică că în sectoarele în care preemțiunea prin prioritate este imposibilă, nu se va găsi nici un întreprinzător competent.

Acest rezultat simplu corespunde cu faptul că întreprinzătorii sunt atrași către sectoarele care pot fi găsite remunerările cele mai ridicate. În plus, acest rezultat concordă cu faptul că posibilitatea de a avea o preemțiune prin prioritate – printr-un sistem de brevet, de exemplu – este fundamentală în atracția pe care o poate avea o activitate în ochii unui întreprinzător. Astfel, întreprinzătorii vor fi atrași către sectoarele în care brevetele sau alte forme de bariere la intrare sunt disponibile și vor evita sectoarele în care nu este posibilă protejarea prin brevete și în care, în general, imitatorii (următorii) pot submina poziția precursorului.

Eficiența socială cere, în mod natural, ca întreprinzătorii cei mai puțin competenți să fie toți excluși din procesul de căutare.

¹M.Casson, *op. cit.*

Perceperea unei posibilități de câștig de către întreprinzători se bazează pe o sinteză a informației disponibile.

În cazul inovației tehnologice, întreprinzătorul trebuie să sintetizeze o informație tehnică privind noua metodă de fabricare cu o informație complementară referitoare la raritatea factorilor de producție, astfel încât să evalueze în ce măsură noua tehnologie, în afara calităților sale tehnice, este susceptibilă să genereze economii de producție.

În cazul inovației pe produs, întreprinzătorul trebuie să concentreze informația asupra preferințelor consumatorilor, referitoare la calitatea produsului, cu o informație complementară asupra costurilor de fabricare ale noului proiect de produs.

În cazul comerțului, întreprinzătorul trebuie să reunească o informație asupra echilibrului dintre cerere și ofertă într-un anumit loc, cu o informație asupra echilibrului ofertei și cererii realizat într-un alt loc. Această informație trebuie, la rândul său, să fie completată printr-o informație asupra ofertei serviciilor de transport și asupra intervențiilor fiscale potențiale în fluxurile de mărfuri (de exemplu vama).

În cazul gestiunii stocurilor, întreprinzătorului îi este necesar să culeagă informația asupra echilibrului dintre ofertă și cerere pe piața relativă la un tip de utilizare și alta pentru un alt tip de utilizare. Întreprinzătorul va trebui de asemenea să fie informat de restricțiile sociale și legale, referitoare la reafectarea stocului de la un tip de utilizare la altul.

În fiecare din situațiile prezentate mai sus, nu este necesar ca întreprinzătorul să posede un anumit element de informație unică ignorat de toți ceilalți. Avantajul său rezidă mai curând în faptul că unele elemente ale informației sunt complementare și că combinarea sa din aceste elemente este diferită de cea a altora.

Aceasta sugerează că succesul se sprijină mai puțin pe deținerea unei cunoștințe mai specializate și mai detaliate decât a altora, cât pe calitatea informației deținute.

Un alt aspect asupra căruia merită să insistăm este cel al diversității informației culese de către întreprinzător. Tipurile de informație de cules sunt numeroase, astfel încât întreprinzătorul trebuie să se informeze asupra preferințelor, tehnologiei, ofertei de factori, serviciilor de transport, tarifelor vamale, ca și a oricărei alte forme de restricție asupra reafectării resurselor. Această diversitate a informației implică că întreprinzătorul trebuie să fie un generalist capabil să asimileze orice fel de informație, adică să cunoască suficient fiecare problemă pentru a ști ceea ce îi este necesar să afle și pentru a discerne și a interpreta o informație pertinentă atunci când aceasta i se prezintă. Nu este necesar ca întreprinzătorul să fie specialist în fiecare din aceste subiecte, ci trebuie să aibă o cunoaștere suficientă a acestora pentru a putea să le delege specialiștilor și să le utilizeze în mod eficace.

Pentru a menține contactul cu un ansamblu diversificat de surse și de informații, este necesar ca întreprinzătorul să fie, în mod geografic, mobil. Acesta trebuie să examineze fiecare din resursele cheie foarte regulat, ceea ce va tinde să-i impună un stil de viață itinerant. Atunci când nu va putea să conteze decât pe intermediari, va trebui să-și facă o anumită idee de natura și amplasarea distorsiunii pe care ei sunt susceptibili de a o genera. El trebuie, în special, să poată să judece imediat dacă ei ascund unele informații sau nu. În atare situații, nu există cu adevărat substitut pentru "față în față".

Barierile la intrare generează un drept *de facto* de excluziune pentru întreprinzător. Numai de-a lungul perioadei de deținere a acestui drept, întreprinzătorul poate obține o remunerare personală din exploatarea informației.

O dată intrarea posibilă, concurența altor întreprinzători va reduce, chiar va elimina profitul său.

Barierile la intrare sunt uneori considerate drept caracteristici exogene ale sectorului, dar este preferabil de a le considera ca determinate, în mod endogen, de către întreprinzător. Întreprinzătorul posedă un monopol temporar al informației pe o posibilitate de coordonare și, atâta timp cât se menține monopolul său, el poate investi în înălțarea de bariere care îi vor permite să-și consolideze poziția monopolistă pe o lungă perioadă.

O dată ce întreprinzătorul a realizat sinteza informației în mod comercial corespunzător, el delege punerea sa în aplicare, divizând din nou informația, în tot atâtea fragmente câte au constituit-o. Un alt mijloc de a-l împiedica pe cel care a beneficiat de o delegare de a pleca constă în a-i oferi un anumit număr de avantaje sociale pe care le-ar avea de rambursat dacă ar părăsi întreprinderea. Această obligație, dacă nu-l poate împiedica să plece la un alt patron, îi va lua orice posibilitate de a pleca pentru a lucra pe contul său propriu, de fapt, va mări nevoia netă de capital necesar la lansarea unei afaceri pe cont propriu.

Atunci când intră pe o piață pentru prima oară, un individ are nevoie de o informație asupra produsului: lui îi trebuie să știe exact ceea ce este oferit. O dată această informație dobândită, el poată să deruleze afacerea, teoretic, atâta timp cât el o dorește. Rezultă că achiziția de informație asupra produsului constituie un cost fix independent de numărul de tranzacții care vor urma și de valoarea acestora. Dobândind această informație asupra produsului, individul trebuie să-și găsească parteneri comerciali. O dată dobândită această informație asupra partenerului comercial, individul poate, în principiu, să înceapă cu acesta schimburile comerciale în proporțiile pe care le dorește. Totuși, dacă individul decide să plece în căutarea unui alt partener, atunci îi este necesară o informație suplimentară înainte de a putea să facă comerț cu acesta. Rezultă că achiziția de informații asupra celui cu care el va face o tranzacție constituie un cost fix independent de numărul și valoarea tranzacțiilor consecutive cu această persoană, totuși el variază cu numărul de parteneri prospectați. Procesul de negociere permite de a dispune de o informație provizorie asupra contractului, o informație definitivă nefiind dată decât o dată contractul încheiat.

O informație asupra contractului este necesară, oricare ar fi acordul final asupra prețului sau cantității. Dobândirea acesteia constituie, în consecință, un cost fix independent de valoarea tranzacției, cost care variază, totuși, direct proporțional cu numărul de tranzacții efectuate.

Existența unor costuri fixe de intrare pe o piață, legate de căutarea unui partener nou și de negocierea unui contract, are implicații capitale asupra comportamentului agenților raționali. De aceea, este preferabil pentru un agent să continue să schimbe pe o piață cu care s-a familiarizat deja, decât să intre pe o piață nouă în care specificarea produsului este diferită și în care, după toate probabilitățile, va trebui să caute un nou partener comercial. O dată ce acest agent a găsit un partener satisfăcător cu care să facă afacere, acesta este puternic incitat să continue să lucreze mai degrabă cu el decât să caute unul nou. Dacă comerțul său cu acest produs este un eveniment care nu se va mai reproduce, el nu va ține cont de aceasta. Totodată dacă el proiectează să schimbe același produs în mod repetat, îi va fi atunci mai avantajos să reia acest schimb cu același partener.

În fine, atunci când avem de-a face cu un schimb repetat, poate fi mai economică realizarea unor tranzacții ocazionale voluminoase, mai curând decât a unora de dimensiune mai mică, dar mai frecvente. De fapt, fiecare negociere de contract generează un cost fix. De asemenea, costul mediu pe cantitate unitară schimbată este redus atunci când dimensiunea medie a tranzacției se mărește, pentru că frecvența tranzacțiilor se diminuează.

Stabilirea unei reputații afectează statutul de care un actor se poate bucura în raport cu cei cu care are relații comerciale.

Un agent se bucură de reputație atunci când un mare număr din partenerii săi comerciali potențiali consideră că sunt bine informați asupra caracteristicilor sale. Numai o reputație bună poate reduce costurile de tranzacție, una proastă va avea, evident, efectul invers.

Din punctul de vedere al partenerului, caracteristicile importante ale celui cu care va face tranzacția sunt: facilitatea de a lua contact, obiceiul negocierii, capacitatea de a controla și nivelul de încredere care se poate să i se acorde.

Facilitatea contactului are semnificația de a face comunicarea cu partenerul puțin costisitoare, pentru că el deține, de exemplu, un magazin deschis mai multe ore pe zi, pentru că are un număr de telefon ușor de reținut sau un robot-telefon înregistrator care funcționează 24 de ore din 24 etc.

Obiceiul negocierii implică ușurința negocierii cu el, fie pentru că el fixează un preț realist, fie pentru că se adaptează prompt dacă estimarea sa inițială nu era cea adaptată pieței.

Capacitatea de control garantează calitatea produsului ca fiind excelentă, și fiabilitatea arată că riscurile de nerespectare a cantităților sau a termenelor sunt mici.

O reputație pentru oricare din aceste calități personale reduce costurile pe care ceilalți agenți le suportă schimbând cu partea considerată.

Reputația aduce beneficii partenerilor care pot totodată să realizeze afaceri care le-ar fi putut părea prea riscante în alte situații. De asemenea, ea aduce beneficii părții care îi face obiectul, căci aceasta poate atunci să deruleze afacerea la un preț mai favorabil decât concurenții săi. De fapt, concurenții săi potențiali este posibil să nu mai poată face cea mai mică afacere.

Câștigurile obținute dintr-o reputație bună sunt similare celor obținute din schimburi repetate, în sensul că ambele măresc încrederea operatorilor. Totuși, între acestea există diferențe importante.

Schimbul repetat generează o încredere reciprocă, în timp ce reputație se traduce printr-o încredere unidirecțională. De fapt, încrederea care este acordată de unii nu este în mod necesar plătită în retur.

Reputația implică faptul că un operator beneficiază de încrederea mai multor persoane și nu numai de cea a persoanei cu care el tratează în mod regulat. Renumele joacă un rol important, în special, pentru atragerea unor parteneri noi sau a celor care nu fac afaceri decât cu intermitență sau în mod ocazional.

Nu este obligatoriu ca renumele să fie fondat numai pe experiențe trecute; el poate să se stabilească și prin publicitate, adică expunându-și încrederea în calitățile sale personale sau în cele ale produsului.

Întreprinzătorul este, evident, un creator de piață care trebuie să dețină în permanență un stoc disponibil conform cererii.

Cumpărătorii preferă, în mod firesc, să nu existe situații de ruptură de stoc la creatorii de piață. Dacă nu există nici o sursă de ofertă comodă, cumpărătorii risipesc unele resurse pentru a lua contact cu alt creator de piață.

Dacă creatorul de piață este, totuși, în ruptură de stoc, atunci cumpărătorii vor prefera ca întâzierea de livrare să fie redusă la minimum. Totuși, dată fiind constrângerea de revizuire a prețului, surplusul global al cererii nu poate fi controlat. Astfel, faptul servirii rapide a unui cumpărător implică o întârziere mai importantă pentru servirea altuia.

Unele cereri vor fi tranzitorii și, dacă acestea nu sunt satisfăcute, vor dispărea din nou. Dar cererile în permanență nesatisfăcute se vor acumula și creatorul pieței trebuie să determine în ce ordine va trebui să le răspundă atunci când aprovizionările se vor relua. Strategia cea mai simplă constă, pentru creatorul de piață, în a permite consumatorilor să decidă, propunându-le să revină. Dacă sunt disponibile stocuri, atunci aceștia vor fi serviți, dacă nu, va trebui să se revină până la satisfacerea dorinței lor. Cei care revin cel mai frecvent au cea mai mare șansă să fie primii serviți.

Această strategie implică, pe de o parte, că creatorul pieței trebuie să fie confruntat cu un număr mare de solicitări pe care nu le va putea satisface în totalitate, dar, pe de altă parte, aceasta permite evitarea unui cost, de gestiune datorat înregistrării dorințelor consumatorilor. Dacă totuși creatorul pieței decide să înregistreze aceste dorințe, atunci acesta va fi în măsură să stabilească priorități între cumpărători. Sistemul cel mai simplu constă în faptul

că primul care a comandat va fi și primul servit. Faptul că sistemul este simplu nu semnifică că acesta ar fi și cel mai eficient.

Trebuie totuși să se recunoască că cererile unor cumpărători pot fi mai urgente decât ale altora. Acești cumpărători vor acorda o mare valoare priorității care le va fi acordată. Atunci când există două categorii distincte de cerere, una care regroupează cererile cu caracter urgent, cealaltă pe cele cu caracter mai puțin urgent, cel care creează piața are avantajul să poată face distincție între acestea două, dacă, bineînțeles, beneficiază de această posibilitate. Ideea care se degajă, din cele prezentate mai sus constă în crearea a două categorii de clienți: clienții prioritari și clienții în așteptare.

În situația în care există raționalizare, clienții prioritari vor trebui serviți primii. În acest caz prioritatea va fi cumpărată de către cei ale căror cereri sunt cele mai urgente și care, în consecință evaluează riscul unei întârzieri ca foarte important. Rezultatul vânzării de priorități mărește profiturile celui care creează piața.

Un schimb cu frecvență permanentă este mai puțin costisitor de gestionat de către creatorul de piață decât un schimb ocazional, căci costurile implicate de contactarea clienților nu sunt suportate decât o singură dată, în mod independent de frecvența cu care schimbul este reînnoit. Această economie este repercutată asupra clientului permanent, nu prin intermediul unui rabat, ci prin cel al ofertei cu o prioritate de serviciu. Bineînțeles că din aceasta nu rezultă că toți clienții permanenți doresc o prioritate de serviciu sau că cei care doresc să fie prioritari constituie partea clientelei permanente cea mai de dorit. Acesta este însă prețul care trebuie să fie plătit atunci când prioritatea este dată în schimb, și nu vândută în mod direct.

Din cauza dificultăților generate de renegocierea contractelor, creatorii de piață sunt obligați să dețină stocuri pentru a-și asigura rolul de **intermediari în tranzacții**. Aceste stocuri permit creatorului de piață să propună clientelei sale un serviciu “la vedere”. De fapt, creatorul de piață trebuie să dețină două tipuri de stocuri: unul de produse și celălalt de mijloace de plată. Stocul de produse este necesar pentru facilitarea unui răspuns imediat la comenzi neprevăzute. Stocul de mijloace de plată este necesar pentru absorbirea ofertelor suplimentare, neprevăzute, de bunuri.

Necesitatea deținerii unor stocuri arată că cel care creează o piață are nevoie de capitaluri de risc. Din aceasta rezultă că dezvoltarea pieței sale va fi limitată de averea personală. Deși această constrângere poate fi stabilită datorită apelării la împrumuturi, problema strategică, indusă de necesitatea găsirii unui aval, implică faptul că nevoile în capital constituie o barieră la intrare, posibilă în unele activități de creare a unei piețe.

Necesitatea deținerii unui stoc pune accentul pe caracterul speculativ al activității de creare a unei piețe. Raționamentul creatorului de piață se bazează pe faptul că există insuficiențe în ansamblul serviciilor de creare de piață

oferite agenților în prezent¹. Rezultă că, în situația existentă, nu se pot concretiza schimburi potențiale. Furnizându-se servicii suplimentare de creare de piață, obstacolele la schimb pot fi surmontate și un profit poate fi generat de activitatea de mediere a unei serii de schimburi.

În practică, numeroase costuri de creare de piață sunt costuri de stabilire care trebuie să fie suportate înaintea efectuării oricărui schimb. Costurile de stocare constituie exemplul cel mai evident de costuri de stabilire. Calitatea unui serviciu depinde de stocul disponibil înainte ca schimbul să aibă loc. Creatorul de piață trebuie, în consecință, să-și susțină raționamentul său încă de la început, investind într-un stoc. Dacă raționamentul său este incorect și dacă nu există nici o piață pentru produsul său, stocul său va valora atunci mai puțin decât s-a plătit pentru constituirea acestuia și va decurge din aceasta o pierdere de capital.

Speculația nu se efectuează numai asupra problemelor de a ști dacă trebuie să se investească într-un anumit tip de stoc, ci și asupra volumului investiției, în special, asupra cantității de deținut în orice moment. Dacă cel care vrea să se lanseze pe piață anticipează că cererea se va orienta către o stare staționară, atunci nivelul pe termen lung al stocului cerut este determinat de calitatea serviciului pe care acesta consideră să-l ofere. Cu cât stocul este mai mare în raport cu variabilitatea cererii, cu atât probabilitatea de ruptură de stoc este mai mică. Deși agenții nu cunosc cu exactitate unde se situează nivelul de stoc al creatorului de piață, aceștia trebuie să poată să evalueze – din experiența unor schimburi repetate cu acesta sau cunoașterea reputației sale – probabilitatea de ruptură de stocuri.

Creatorul de piață este confruntat nu numai cu o cerere a produsului, ci și cu o cerere a fiecărui serviciu care însoțește produsul. În mod implicit, există un preț pentru produsul însuși și un altul pentru disponibilitatea în stoc. Presupunând că acesta poate estima formele funcționale ale acestor cereri, atunci – dat fiind costul său de stocare și relația dintre nivelul de stoc și probabilitatea de ruptură a acestuia – creatorul de piață poate deduce probabilitatea de ruptură de stoc care maximizează profitul și nivelul de stoc pe termen lung corespunzător. Nivelul de stoc determină investiția sa speculativă inițială.

Creatorul de piață poate anticipa variații sistematice în tendința de progres a cererii sau în starea sa staționară ulterioară. Astfel, creatorul de piață poate exploata fluctuațiile sistematice ale cererii prin intermediul variației volumului stocului deținut, de la o perioadă de alta. Dacă, spre exemplu, creatorul de piață anticipează că aprovizionările vor fi rare în perioada următoare, atunci investiția curentă planificată în stoc se va mări și, concomitent, investiția planificată pentru perioada următoare va fi redusă. Creatorul de piață obține, în acest mod, un profit, cumpărând ieftin pentru a vinde scump mai târziu. Dacă

¹M. Casson: *L'entrepreneur, Economica, Paris, 1991.*

previziunile sale sunt corecte, atunci fluctuațiile eventuale ale prețului vor fi atenuate. Pe de altă parte, dacă previziunile sunt incorecte sau dacă propriile sale planuri sunt remarcate de imitatori eronat informați care împing prețul curent la un nivel prea ridicat, atunci fluctuațiile prețului se vor mări.

Capacitatea creatorului de piață de a exploata variațiile sistematice la nivelul cererii sau al ofertei poate fi, în același timp, și o constrângere, datorită angajamentului său în ceea ce privește o stabilitate pe termen scurt a prețului. În calitate de creator al unei piețe, una din funcțiile sale constă în cotarea prețurilor și, pentru reținerea clientelei sale, acesta poate respecta aceste prețuri pentru o anumită perioadă. Deoarece ajustarea prețului constituie principalul mecanism de control al stocului, creatorul de piață poate să nu adopte poziții speculative în raport cu fluctuațiile prețului în timpul acestei perioade. Astfel, dacă, spre exemplu, prețurile nu pot fi ajustate decât anual, atunci fluctuațiile sistematice cu frecvențe inferioare unui an nu vor putea fi exploatate.

Dacă există variații sistematice ale cererii pe o piață, creatorul de piață poate să nu fie singurul care le ia în considerație. Este cert, însă că cel care creează piața este în cea mai bună dispoziție pentru a le observa și dacă le exploatează în mod inteligent prin intermediul unei speculații pe termen scurt, se poate chiar ca ceilalți actori să nu le remarce. Dacă, însă, creatorul de piață se lovește de limite în activitatea sa, alți agenți pot recunoaște simptomele unui dezechilibru și pot decide să intre în competiție.

Simptomele de dezechilibru provin din ruptura de stoc a creatorului de piață. Atunci când această situație se produce, un alt actor poate vinde stocul său, la un preț superior celui practicat de către creatorul pieței, celor care sunt nerăbdători să cumpere.

De fapt, atunci când există variații sistematice, speculatorii pot prevedea momentul în care creatorul de piață are cea mai mare șansă “să cadă în ruptură de stoc” și puțin înaintea acestui moment constituie un stoc, grăbind astfel epuizarea stocului creatorului de piață.

Este evident că această situație nu este tolerată de creatorul de piață și acesta încearcă să reducă probabilitatea de epuizare a stocului măbind propriul său stoc până la un nivel sigur, oricare ar fi variațiile sistematice ale cererii. Aceasta implică faptul că, dacă speculatorii se străduiau să cumpere volumul de stoc – suficient pentru a conduce creatorul de piață în situația de lipsă de stoc – aprovizionările acestora ar fi fost atât de importante, în raport cu cererea nesatisfăcută, încât nici un suprapreț nu se va putea preleva. În același timp, și costul de menținere a acestui nivel de stoc va fi ridicat. În aceste condiții creatorul pieței este obligat să ajusteze prețul său, mai frecvent decât și-a propus, în ciuda pierderilor de clientelă pe care această situație le implică.

Se poate pune întrebarea de ce speculatorii nu sunt puși în afara legii pentru că sfidează convenția socială. Răspunsul cel mai simplu constă în a afirma că aceștia nu sunt creatori de piață cu reputație bine stabilită, ci comercianți ocazionali care exploatează o ocazie circumstanțială. De fapt,

cauza naturii ocazionale și limitate a afacerilor acestora stă în activitățile lor, limitate de faptul că tehnicile lor de cerere de piață sunt neevoluate. Aceștia sunt “păsări de noapte”, “copii blestemați” ai lumii întreprinzătorilor¹. Speculanții acționează în umbra prețului creatorului de piață bine stabilit. Acesta din urmă poate tolera prezența lor atâta timp cât aceștia nu perturbă, prea clar, echilibrul de preț fix pe care creatorul de piață încearcă să-l stabilească prin intermediul ajustării stocurilor. Dar, dacă activitățile speculatorilor devin prea dăunătoare, creatorul de piață bine stabilit va trebui să schimbe operațiile sale, astfel încât să-i expulzeze de pe piață.

Una din principalele curențe ale teoriei economice tradiționale² constă în atenția insuficientă pe care o acordă dimensiunii spațiale a activității economice. Această dimensiune devine capitală atunci când se analizează internalizarea stabilirii contactului cu consumatorii și a gestiunii stocurilor.

Pentru consumator, calitatea serviciului este invers corelată cu distanța. Dacă se ia în considerație numai stabilirea contactului cu consumatorii, trebuie să se țină seama, pe de o parte, de distanța geografică și, pe de altă parte, de distanța psihologică. Distanța geografică are o mare semnificație, ținând cont de cheltuielile aferente utilizării rețelelor de comunicare (poșta telecomunicații etc.) care, în mod normal, se măresc proporțional cu mărimea ei.

Întreprinzătorii încearcă să asigure contactul cel mai ușor posibil pentru clienți, dar cu cât aceștia sunt la distanță mai mare, cu atât sarcina este mai dificilă: nu numai costul stabilirii contactului se mărește, dar și capacitatea pe care o are intermediarul de a oferi clienților avantaje financiare se diminuează.

Distanța nu reduce numai facilitatea intrării în contact cu clienții, ci și viteza de furnizare a produselor. Presupunând, de exemplu, că gestiunea stocurilor ar fi perfect eficientă, viteza de aprovizionare va depinde numai de două elemente: viteza cu care ajung comenzile de la client la intermediar și durata transportului până la client. Deși acești doi factori sunt dependenți de distanță, deoarece produsele ajung, în general, mai puțin repede la destinație decât mesajele, termenul de livrare fizică a produsului este cel care joacă rolul cel mai important. Orice mișcare de mărfuri necesită, evident, timp pentru încărcare, descărcare, dar făcându-se abstracție de acesta, timpul necesar va fi proporțional cu distanța și în acest caz, numai cu distanța geografică.

Pentru facilitarea stabilirii contactului cu clienții și ameliorarea vitezei serviciului, este recomandată³ descentralizarea stabilirii contactului cu clienții și a gestiunii stocurilor, ceea ce conduce la problema cunoașterii verigilor care trebuie descentralizate. Principiile de bază în această situație, nu sunt dificil de stabilit și se referă la următoarele aspecte:

¹M. Casson, *L'entrepreneur, Economica, Paris, 1991*.

²M. Casson, *op. cit.*

³M. Casson, *op. cit.*

- localizarea centrelor de vânzare, pentru stabilirea contactelor, în punctele-cheie ale rețelei de comunicare, astfel încât toate concentrările geografice majore de clienți să fie aproape de unul din aceste centre, apropierea fiind definită în termeni de structură a costurilor rețelei însăși;
- localizarea depozitelor în punctele-cheie ale rețelei de transport, astfel încât un număr mare de clienți să poată fi aprovizionați rapid, pentru un preț mic, de la unul din depozite;
- facilitarea comunicării fiecărui centru de vânzare cu cel puțin unul din depozite: este preferabil ca fiecare centru să poată intra în contact cu mai multe depozite, ceea ce va contribui la suplețea sistemului.

Situațiile prezentate mai sus au presupus, în mod implicit, că întreprinzătorul va livra produsul clientului, dar, într-un număr mare de cazuri, este mai comod pentru client să vină să caute produsul el însuși. Aceasta impune noi restricții în ceea ce privește localizarea depozitelor. Deoarece clientul suportă un cost de deplasare către magazin, va dori să profite de voiajul său pentru a vizita și alte magazine. Celelalte magazine pe care acesta le va vizita, mai mult ca sigur, sunt, în primul rând, magazinele de mărfuri perisabile (alimente) și de alte tipuri de articole pe care trebuie să le cumpere în mod regulat și, în al doilea rând, cele de produse complementare. Acestea din urmă pot fi complemente tehnice indispensabile utilizării produsului sau utilizarea lor nu se poate dispensa de produsul în cauză – sau complemente în gusturi, în sensul că persoanele care preferă un produs, de obicei preferă, în mod egal, și produsele complementare acestuia.

Chiar dacă clientul nu va căuta produsul acesta poate dori să examineze produsul înainte de a-l primi. În ipoteza că produsul este livrat la consumator, poate fi mai comod pentru acesta să meargă să-l vadă de aproape pentru a-l examina în prealabil. În acest caz un stoc de produse trebuie să fie disponibil la magazin sau la “punctul de contact” pentru a permite examinarea produsului chiar dacă magazinul (sau depozitul) principal are altă localizare. Un centru de vânzare cu un stoc de acest tip este cunoscut sub numele de “cameră de expunere” (show room) și, dacă magazinul principal este alăturat acesteia, atunci localul, în ansamblul său, este numit magazin (în sens de butic)¹.

Localizarea optimă a unei camere de expunere sau a unui magazin depinde de un număr complex de factori. De asemenea, pentru localizarea eficientă a unui magazin (sau a unui depozit) este necesară o mare diversitate de cunoștințe, printre care: estimarea cererii unui produs și asocierea acestuia cu locul de rezidență a clienților eventuali; estimarea obiceiurilor consumatorilor – unde se deplasează, în ce moment etc. – aceste obiceiuri permițând, la rândul lor, evaluarea gusturilor consumatorilor etc. După ce s-a constatat locul în care se pot situa în diferite perioade, este posibilă intrarea în

¹M. Casson, *op. cit*

contact cu aceștia, dar în mod selectiv; localizarea stocului de expunere într-un spațiu care poate fi vizitat, cu prețul unui mic ocol eventual; definirea orarului de funcționare care să corespundă programului zilnic al consumatorului. Pentru incitarea acestora din urmă de a vizita camera cu exponate poate fi necesară, de exemplu, și expunerea de articole complementare, propunerea de prețuri cu reducere (discount) sau, chiar furnizarea unor cadouri solicitanților. În fine, depozitul principal trebuie să se situeze astfel încât să permită un acces ușor la rețeaua de transport care deservește locurile de rezidență.

Din această succintă expunere, rezultă că localizarea unui magazin cu amănuntul necesită o cunoaștere excelentă a locurilor și că nu este rezonabil, pentru un întreprinzător implantat pe o piață, să-și imagineze că stăpânește diversitatea cunoștințelor geografice care se cuvine a le avea pentru a situa toate magazinele sale cu eficiență. În acest caz, cel mai simplu mod de obținere a unui beneficiu dintr-o atare cunoaștere, constă în delegarea funcției comerțului cu amănuntul. Dar cui să se delege această funcție? Chiar la nivel regional, diversitatea cunoștințelor cerute pentru evaluarea posibilităților de localizare implică opinii foarte diverse asupra celei mai bune implantări. Care dintre aceste opinii poate fi luată în considerație de către întreprinzător? Intermediarul trebuie să găsească un detailist care dorește să-și implice propriile sale resurse financiare și să-l protejeze de unele costuri legate de o eroare de decizie a localizării. Atunci când există mai mulți întreprinzători detailiști, locul efectiv al magazinului va fi ales la întreprinzătorul detailist cel mai optimist, deoarece acesta propune condițiile cele mai favorabile.

Delegarea funcției de vânzare cu amănuntul cuprinde atât delegarea stabilirii contactului cu clienții, cât și deținerea stocului. Totuși, nu este necesar – și nici chiar de dorit – să se delege toată gestiunea stocului la detailist. Detailistul va dori, în mod natural, să dețină propriul său stoc pentru asigurarea unui serviciu rapid, dar nu există nici o rațiune pentru ca întregul stoc să fie repartizat între detailiști. De fapt, dacă detailiștii cumpără cu numerar stocul de la intermediar, nu vor dori să aibă în stoc articole care nu au fost, în prealabil, comandate. Intermediarul va trebui, în consecință, să dețină propriul său stoc și, în principiu, pentru eficiență, să integreze acest stoc cu cel al producătorului. În cazul ideal ar trebui să se dețină un stoc cu mai multe niveluri: un nivel de stoc pentru vânzare, deținut de către detailist și un nivel de stoc de rezervă, deținut de către intermediar și producător. Stocul activ, destinat vânzării la consumator, va putea astfel să fie constituit dintr-un stoc de rezervă care la rândul său, va fi alimentat de către producător. În practică însă, intermediarul și producătorul nu pot integra stocurile lor, situație în care se alcătuește o stocare cu niveluri, intermediarul deținând un stoc distinct, care joacă rolul de tampon între producător și detailist.

În general, un canal de distribuție reunește producătorul, intermediarul, detailistul și clientul. Din analiza destul de superficială, prezentată mai sus, decurge un tip de model de organizare contractuală a rețelei de distribuție. În

practică însă majoritatea funcțiilor de intermediere sunt cel mai bine executate, fie de către producătorul însuși, fie de către detailist, ceea ce sugerează că acestea vor fi repartizate între ei. Astfel, pe de o parte, producătorul se integrează în aval, către comercializarea produsului său, asigurând responsabilitatea specificării produsului, a controlului de calitate și a menținerii unui stoc de rezervă. Pe de altă parte, detailistul își asumă sarcina stabilirii contactului cu clienții și – atunci când aceasta se impune – a atragerii atenției acestora asupra caracteristicilor produsului. Detailistul deține un stoc pentru a furniza consumatorilor un serviciu legat de disponibilitatea produsului. În general, producătorul și detailistul au responsabilitatea asigurării propriilor lor servicii de transport și executării contractului.

În mod normal, detailistul trebuie să aibă încredere în reputația producătorului, în ceea ce privește controlul calității produsului, propriul său control de calitate, limitându-se de obicei la selecționarea produselor pe care consideră să le păstreze în stoc. Aceasta constituie încă un serviciu pentru clientelă, deoarece ea nu cunoaște, în mod obligatoriu, diferențele de calitate între diversele mărci ale produsului.

Fracționarea funcției intermediarului între producător și detailist nu este ușoară: apar numeroase dificultăți în relațiile contractuale dintre aceștia, deoarece este extrem de dificil de imaginat o relație contractuală care oferă celor două părți incitații potrivite fiecareia.

În practică aranjamentul cel mai curent, pentru detailiști, pare să constea în cumpărarea cu numerar a mărfurilor de la producător, la un preț mai redus în raport cu cel cu amănuntul recomandat. Prețul cu amănuntul recomandat este fixat de către producător și este cel pe care acesta din urmă îl anunță mass-mediei cu ocazia publicității efectuate asupra caracteristicilor produsului său.

Rațiunea care conduce detailistul să cumpere produsul cu numerar este foarte clară. Acesta deține în mod fizic produsul, or producătorul va refuza să fie deposedat de acesta fără a primi o plată, ținând cont de riscul de incapacitate posibilă de plată. De asemenea, principiul acordării de reduceri ale prețului (rabatului) are, el însuși, o cauză foarte simplă. Producătorul face o ipoteză rezonabilă presupunând că eficiența detailistului în stabilirea contactului cu clienții și celelalte activități ale sale, va transpare la nivelul volumului său de vânzări. Atunci când deleagă funcția de vânzare cu amănuntul, producătorul dorește, în consecință, să unească recompensa de acordat detailistului cu volumul său de vânzări. Modul cel mai simplu de a acționa constă în a propune detailistului un rabat comercial pentru fiecare unitate vândută.

Factorii susceptibili să influențeze nivelul rabatului comercial sunt mai complexi. În principiu, nivelul acestuia trebuie să traducă gradul de responsabilitate asumată de către detailist. De exemplu, dacă producătorul nu face decât să formuleze specificația produsului și contează pe o publicitate locală, din inițiativa detailistului, pentru promovarea vânzării produsului său, atunci de-

tailistul se poate aștepta la un rabat comercial generos (necesar acoperirii cheltuielilor sale de publicitate). Din contră, dacă producătorul efectuează o campanie publicitară la scară națională pentru specificitățile produsului său, responsabilitatea detailistului în raport cu situația vânzărilor este diminuată în mod considerabil și, în consecință, rabatul comercial va fi mai mic.

De asemenea, rabatul se diminuează atunci când producătorul propune detailistului unele privilegii (cum este, de exemplu, oferta de mărfuri cu posibilitate de retur a celor care nu au fost vândute).

În schimb, rabatul se mărește dacă producătorul impune detailistului unele constrângeri. Una dintre constrângerile cele mai obișnuite era, în general, menținerea prețului de revânzare, dar aceasta este considerată ce ilegală în majoritatea țărilor¹.

Influența cea mai probabilă asupra rabatului comercial o constituie calitatea serviciului pe care producătorul îl oferă detailistului, în termeni de viteză și de regularitate a executării comenzilor. Experiența demonstrează că definirea acestui serviciu este percepută în mod diferit, după cum ne plasăm de partea producătorului sau de cea a detailistului. Producătorii estimează că detailiștii ar trebui să dețină un volum mai mare de stoc, astfel încât să reducă incidența încheierilor de comenzi neprevăzute, în timp ce detailiștii estimează că producătorii ar trebui să reacționeze mai rapid la aceste comenzi. Datorită separării geografice a acestora, nici unul – producător sau detailist – nu este în măsură să controleze activitatea celuilalt și, în consecință, să ajungă la o bună percepere a problemelor sale. În principal, aceasta conduce la eventualele conflicte care apar în relațiile detailist – producător și face ca relațiile dintre producător și detailist să fie veriga cea mai slabă a unui canal de distribuție.

¹*M. Casson, op. cit.*

CAPITOLUL III - STABILIREA ALGORITMULUI DE MATERIALIZARE A IDEILOR DE AFACERI

Întreprinzătorul și mica întreprindere, utilizând sau anticipând schimbarea, se constituie, pentru economia unei țări, într-unul din răspunsurile la provocările țărilor concurente în cadrul restructurării economiei mondiale.

Totodată, este recunoscut faptul că "întreprenoriatul este, fundamental, un fenomen de dezechilibru", și întreprinzătorul "trăiește" tocmai datorită acestui dezechilibru sau chiar el însuși creează sistematic instabilitatea, anticipând schimbarea și construind continuu noi spații economice.

Reacția patronilor-manageri (PM) la schimbările petrecute în economia românească este deosebit de rapidă însă nu întotdeauna interpretarea semnalelor pieței este corectă, deci schimbarea aleasă nu este cea mai favorabilă. Principala cauză o reprezintă lipsa de timp în fundamentarea deciziilor. Majoritatea deciziilor adoptate de întreprinzătorii-manageri au un caracter intuitiv, fiind bazate pe un cumul de experiențe anterioare din care se extrage rapid esența cunoștințelor care conduc la alegerea deciziilor respective. Patronul-manager este, la nivelul actual al dezvoltării IMM, mai mult un manager comandant. El lucrează alături de subordonați în încercarea de a pune în aplicare deciziile pe care le-a adoptat. În majoritatea IMM de producție sau de prestări de servicii industriale, patronul-manager este un cadru tehnic, cu pregătire medie sau superioară, care știe și face mai mult decât ceilalți colaboratori sau angajați.

Cheia secretului IMM este patronul-manager care acționează ca un strateg dotat cu intuiție. Demersul acestuia este perspicace și creativ, plin de energie și de ambiție, strategia sa pusă în practică are de cele mai multe ori un impact concurențial extraordinar.

Discuțiile cu diverși patroni-manageri și teoria economică de specialitate¹ au pus în evidență faptul că strategiile competitive ale IMM sunt consecința nu a analizelor, ci a unei stări de spirit speciale a patronului-manager, în care perspicacitatea și voința acerbă de a realiza ceva anume, ca o misiune de îndeplinit, induc un proces de gândire esențialmente intuitiv și mai puțin rațional.

Patronul-manager nu respinge analiza strategică, ci o utilizează numai pentru stimularea procesului creativ, testarea ideilor care se ivesc, evaluarea implicațiilor strategice și pentru a se asigura de punerea în aplicare cu succes a unor idei spontane. Astfel, pentru patronul-manager al unei IMM gândirea strategică este o artă, care se înscrie într-un proces de raționament precis,

¹*Kenichi Ohmae: Le génie du stratège, Ed. Dunod, Paris, 1991.*

explorând căile de urmat pentru punerea în aplicare a unor strategii concurențiale inovatoare.

În multe cazuri, managerii antrenează în cadrul IMM competențe funcționale. Acestea se referă la gestiunea resurselor umane, financiare, comerciale etc. În opinia noastră, resursele umane reprezintă, poate, factorul-cheie de succes pe care ar trebui să mizeze cel mai mult o IMM când demarează, dar și când se dezvoltă. De multe ori însă, managerii nu știu să aprecieze acest potențial, singurul care poate fi antrenat moral, fidelizat până la identificarea sa cu firma și "modelat" rapid atunci când este nevoie (în funcție de schimbările care intervin în cadrul firmei). Contrar opiniei unor specialiști, adesea, potrivit constatărilor noastre, informațiile de care dispune managerul unei IMM sunt de calitate superioară celor pe care le primește managerul unei organizații mari. Fiind permanent pe teren, grație observațiilor personale sau discuțiilor cu diverși parteneri (clienți, furnizori), aceste informații sunt constant reînnoite, conducătorul având flexibilitatea, datorită contactelor sale personale neîncetate, de a verifica validitatea constatărilor sale.

Strategia întreprinderii, în opinia lui Peter Drucker,¹ trebuie să se bazeze pe informații privind piețele, clienții și concurenții, noile tehnologii din sectorul de activitate al întreprinderii și din alte sectoare adiacente, finanțele internaționale și mutațiile din economia mondială. Același autor, la a cărei optică subscriem și noi, susține că în sânul unei organizații nu se găsesc decât centre de costuri, singurul centru de profit fiind clientul solvabil care se găsește în mediul său. Tocmai de aceea este foarte important ca managerii să acorde o însemnătate considerabilă informațiilor din exteriorul IMM, care sunt deseori greu accesibile. Furnizorii de informații externe acceptați de IMM pot fi consultanții independenți sau firmele specializate de consultanță.

Cei mai mulți experți ai IMM recomandă, chiar înainte ca aceasta să se constituie, elaborarea unui "plan de afaceri" (PA), care poate constitui baza viitoarei strategii ce va fi adoptată. Un PA este un document scris de viitorul întreprinzător care cuprinde informații detaliate despre natura afacerii, produsele/serviciile oferite, clienți, concurenți, metodele de producție și de marketing, finanțare, precum și alte aspecte importante legate de afacerea propusă.

Chiar dacă în literatura de specialitate și în practica afacerilor structura unui PA este foarte cunoscută, am considerat interesant să prezentăm principalii pași pe care trebuie să-i parcurgă un întreprinzător, precum și întrebările la care acesta trebuie să răspundă atunci când încearcă să-și elaboreze planul. În acest sens, cel mai complet și original parcurs apreciem că este următorul (a fost realizat pe baza schemei prezentate în lucrarea: Kathryn M.Bartol, David C.Martin: **Management**, McGraw – Hill, Inc., 1994);

¹Peter Drucker: *L'information dont un dirigeant a vraiment besoin*, în: *L'expansion Management Review*, iunie, 1995, p.12.

1. Motivarea angajării în afaceri.
2. Stabilirea punctelor forte și a celor slabe ale afacerii, acordându-se atenție în special experienței și educației în afaceri, precum și obiectivelor propuse. Căutarea răspunsului la întrebarea: "De ce trebuie să fiu în afaceri pentru mine însumi?"
3. Alegerea produsului/serviciului care se potrivește cel mai bine punctelor forte și scopurilor propuse. Darea răspunsurilor la întrebările: "Ce nevoie va satisface produsul/serviciul meu?", "Ce este unic la produsul/serviciul meu?", "Cum știu că este unic?", "Ce trebuie să fac mai târziu din ceea ce nu fac acum?"
4. Căutarea pieței pentru produsul/serviciul oferit în lumina răspunsurilor la următoarele întrebări: "Cine sunt clienții mei?", "Unde sunt ei?", "Care este venitul lor mediu?", "Cum plătesc ei?", "La ce preț?", "În ce cantități?", "Când plătesc?", "Când vor folosi produsul/serviciul meu?", "Unde îl vor folosi?", "De ce îl cumpără?", "Cine sunt competitorii mei?", "Unde sunt ei?", "Cât de puternici sunt?", "Care este potențialul total al pieței?", "Este în creștere?"
5. Prognozarea propriei cote de piață, dacă este posibil. Prognozarea vânzărilor pe trei ani, după cum urmează: primul an – lunar, al doilea an – trimestrial, al treilea an – anual. Evaluarea realismului prognozei efectuate, prin răspunsul la întrebarea: "De ce cred că veniturile din vânzările prognozate sunt realiste?"
6. Alegerea locului pentru amplasarea afacerii și răspunsul la întrebarea: "De ce prefer acest loc față de alte poziționări?"
7. Elaborarea planului de producție, prin formularea răspunsurilor la întrebările: "Cât de mare trebuie să fie firma mea?", "Cât de complex trebuie să fie procesul de producție?", "De ce echipamente am nevoie?", "Cum voi controla pierderea, calitatea și inventarul producției?"
8. Schițarea planului de marketing, prin răspunsurile la următoarele întrebări: "Cum îmi vor crea clienți?", "Cu ce preț?", "Prin ce metode de advertising și de promovare a vânzărilor?", "Voi utiliza un personal specializat de vânzare?"
9. Dezvoltarea planului organizatoric. Căutarea răspunsului la întrebarea: "Care sunt cunoștințele și 'talentele' de care voi avea nevoie pentru a crește afacerea?". Schițarea structurii organizatorice care să indice numărul de posturi, numărul de niveluri tehnice etc.
10. Concentrarea pe alegerea formei juridice și pe argumentarea alegerii făcute.
11. Elaborarea planului contabil, prin explicarea modurilor de înregistrare și de raportare ce vor fi folosite și cum vor fi utilizate.
12. Întocmirea planului de asigurare, care trebuie să ia în considerare răspunsul la întrebarea: "Am nevoie să-mi protejez afacerea față de posibilele pierderi datorate unor evenimente neprevăzute?"

13. Elaborarea planului "informatic" prin evidențierea modului în care serviciile calculatorului contribuie la planificarea și controlul afacerii.

14. Schițarea planului financiar, prin pregătirea următoarelor documente-declarații:

- bugetul – cash pe trei ani – se evidențiază necesitățile de lichidități înainte de începerea afacerii și se prognozează cash-flow-ul (în primul an – lunar, în al doilea an – trimestrial, în al treilea an – anual);
- planificarea veniturilor pentru primul an;
- balanța pentru începutul și sfârșitul primului an;
- grafic al profitului, arătându-se când se va obține prima dată profit.

Determinarea modului în care se vor găsi fondurile necesare finanțării afacerii și a modului în care se vor obține lichiditățile.

15. Scrierea unui dosar care cuprinde PA, în lumina răspunsului la întrebarea: "Care este scopul PA"?

Formalizarea accentuată a planului prezintă, în concepția lui G. Koenig¹, câteva erori care trebuie evitate. Dintre acestea cele mai importante sunt:

- aprecierea că ideile noi trebuie să apară în cadrul procesului formal de planificare; studiile realizate pe această problemă arată că cea mai mare parte a ideilor originale își au izvorul în afara cadrului formal al planificării;
- apariția riscului de a intra în prea multe detalii și de a conferi planului caracterul unui angajament ireversibil; or se știe că orice proiect presupune o decizie inițială care dă impuls și angajează diferite acțiuni ulterioare. După aceea se adoptă noi decizii eșalonate în timp, care iau în considerație rezultatele obținute, contra – proiectele ce se dezvoltă ca răspuns la proiectul inițial și informațiile noi obținute.

Când dinamica situațiilor concurențiale nu permite decât conceperea unui plan incomplet și permanent revizuit, managerul IMM înclină să renunțe la elaborarea lui. Numai cei care consideră provocarea stimulativă și care dau dovadă de flexibilitate în direcțiile de acțiune pe care le adoptă vor reuși să implementeze o strategie viabilă.

Un sondaj efectuat în Franța² a permis evidențierea opiniilor personale ale PM despre dezvoltarea IMM și dificultățile lor:

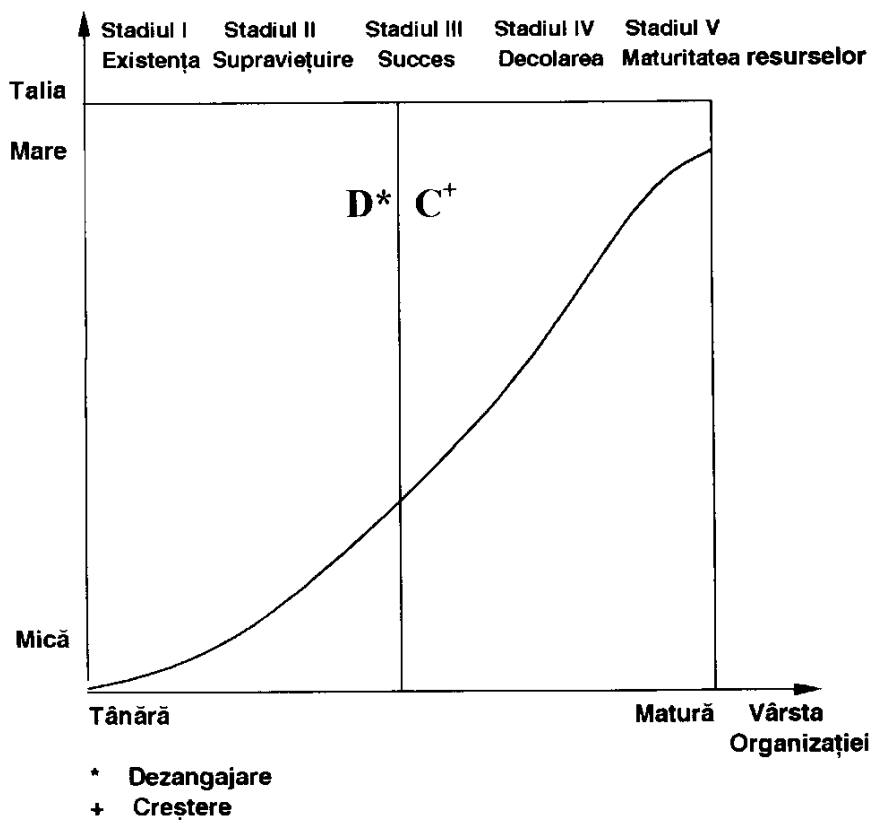
- conceperea "dezvoltării" pentru conducătorii IMM se bazează mai frecvent pe tehnică și/sau produs;
- dezvoltarea este adesea considerată ca fiind puternic dependentă de fenomenele "externe" și relativ aleatorii;

¹ Gérard Koenig: *Management stratégique. Paradoxes, interactions et apprentissages*, NATHAN, Paris, 1996 p. 45.

² A. Bartoli, P.Hermel: *Le développement de l'entreprise*, Economica, Paris, 1989, p. 192.

- dezvoltarea IMM este adesea foarte personalizată: ea “se confundă” cu eșecul sau cu reușita conducătorului – de aici și comparația “ciclul de viață al IMM – cariera profesională a întreprinzătorului”¹;
- modul precis de dezvoltare este puțin divulgat și expus; rezultat cel mai adesea din intuiție, hazard sau “rețetă personală”, conducătorii IMM preferă să-l păstreze secret;
- dezvoltarea pare că se descrie *a posteriori*; ea este concepută foarte puțin ca un proces progresiv, mai degrabă fiind rezultatul unor acțiuni “pas cu pas”.

Figura nr. 1 - Stadiile creșterii unei organizații

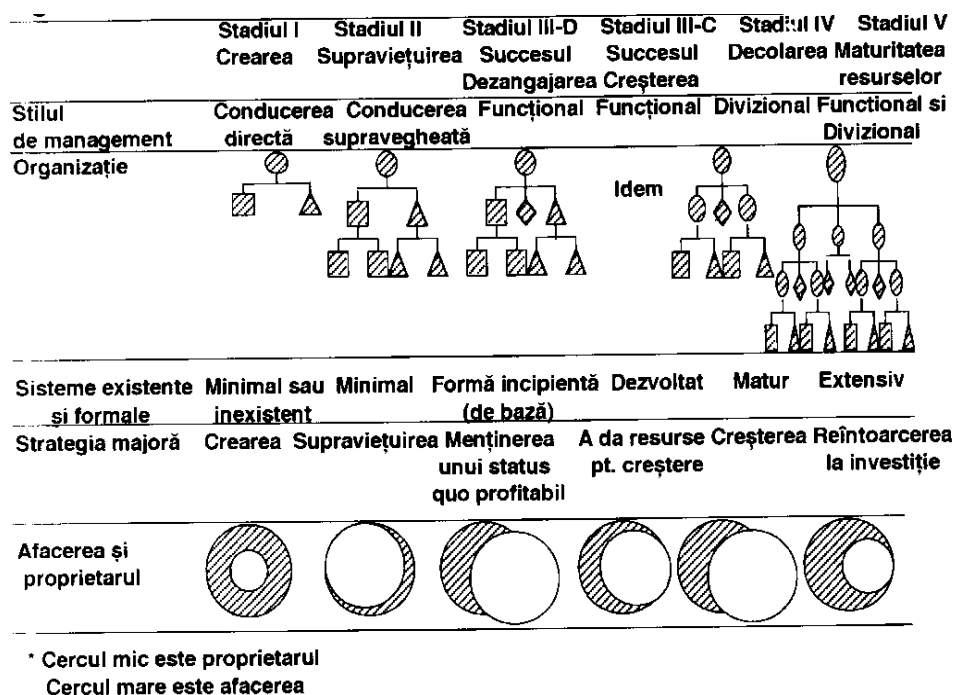


Sursa: N.C. Churcill, V.L. Lewis, op. cit. pag. 4.

¹ Robert Papin: *Quel système de pilotage pour une PME?*, în: *Le défi de la petite et moyenne entreprise*, Ed. Productions Publicitaires, Paris, 1990, p. 212.

Un cadru de analiză relevant pentru procesul de dezvoltare a IMM este cel elaborat de Neil C. Churcill și V. C. Lewis.¹ Acești autori delimitează cinci stadii de dezvoltare (figura nr. 1) care se caracterizează printr-un indicator de mărime, diversitate și complexitate și sunt descrise de cinci factori de management-stilul de management, structura organizatorică, "extensia" sistemelor formale, obiectivele strategice și implicarea proprietarului în afacere (figura nr. 2a).

Figura nr. 2a - Caracteristicile micilor afaceri în fiecare stadiu al dezvoltării



Sursa: N. Churcill, V. L. Lewis, op. cit., p. 6

În continuare, vom prezenta succint cele cinci stadii de dezvoltare a IMM pe care le considerăm a fi esențiale în evoluția oricărei afaceri.

¹N.C.Churcill, V.L.Lewis: *The five stages of small business growth*, în: *Harvard Review*, nr. 83301/mai-iunie 1983, p.5.

Stadiul I – crearea

În acest stadiu, principala problemă a afacerii este găsirea clienților și livrarea produselor/serviciilor contractate acestora. Patronul-manager este pus în situația de a răspunde la următoarele întrebări:

- “IMM poate găsi destui clienți cărora să le livreze produsele și să le furnizeze servicii la un nivel ridicat pentru a deveni o afacere viabilă?”
- “Afacerea se poate extinde de la un client-cheie sau un proces de producție-pilot la o bază de vânzări mult mai largă?”
- “Are destui bani pentru a acoperi cererea de cash considerabilă în această fază de început?”

În anumite cazuri, proprietarii nu pot face față cerințelor afacerii referitoare la timpul pe care îl solicită, la finanțele și energia care trebuie puse în practică și ies din afacere. IMM care rămâne în competiție trece în stadiul II – supraviețuirea.

Stadiul II – supraviețuirea

IMM care ajunge în acest stadiu a demonstrat că este o afacere care merită să fie continuată. Firma are destui clienți cărora le vinde produsele/serviciile sale. Problema-cheie este legată de relația dintre venituri și cheltuieli, iar PM este constrâns să răspundă la următoarele întrebări:

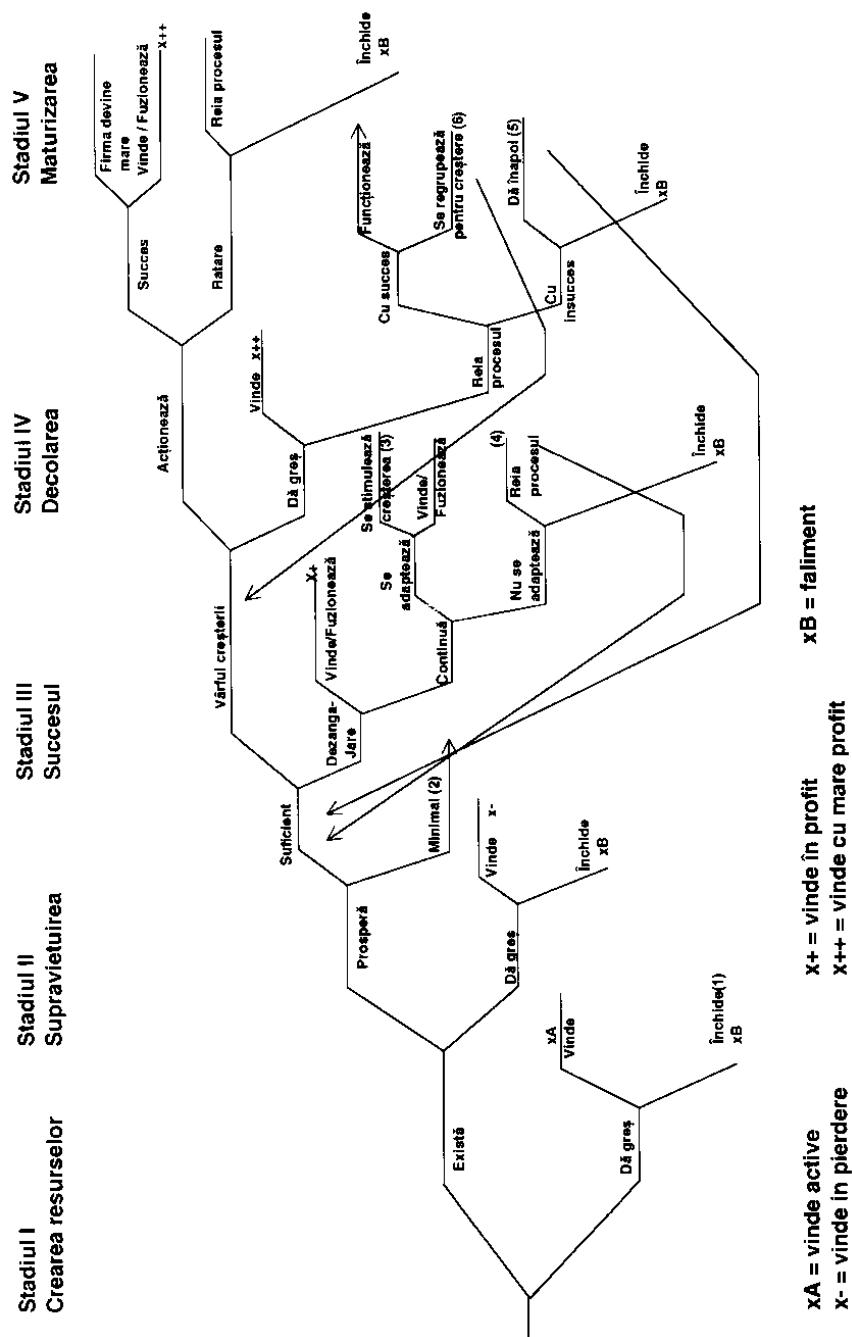
- “Pe termen scurt, IMM poate genera suficient cash pentru a acoperi fondurile necesare înlocuirii activelor, pe măsură ce acestea se consumă?”
- “Afacerea generează suficient cash, astfel încât să rămână viabilă și să finanțeze creșterea IMM până la o dimensiune suficient de mare (luând în considerație industria și nișa de piață) pentru a-i asigura un profit sigur și ridicat?” (figura nr. 2b).

IMM, parcurgând stadiul de supraviețuire, poate crește ca profitabilitate și mărime, ajungând astfel în stadiul III. Sau, așa cum se întâmplă de multe ori, rămâne o perioadă în stadiul – supraviețuire pentru a câștiga profiturile aferente investițiilor făcute până acum (punctul final 2 în figura nr. 2b), riscând, uneori, să eșueze atunci când proprietarul abandonează sau se retrage. Un exemplu în acest sens îl reprezintă firmele productive care nu-și pot vinde produsele așa cum au prevăzut. Unele dintre aceste IMM și-au consolidat însă o viabilitate economică suficientă pentru a le vinde în final, de obicei, cu o pierdere mică, iar altele pot eșua complet.

Stadiul III – succesul

Proprietarii sunt nevoiți să se hotărască, în acest stadiu, dacă vor exploata realizările IMM și se vor extinde sau își vor menține firma fiabilă și profitabilă, doar ca bază pentru activități alternative.

Figura nr. 2b - Evoluția companiilor mici



Sursa: N. Churcill, V. L. Lewis, op cit. p.7

În primul caz, firma se va afla în substadiul III – C (creștere) și va fi o IMM destinată creșterii; în cel de-al doilea caz, IMM se va găsi în substadiul III – D (dezangajare) și va putea fi un mijloc de sprijin pentru PM, dacă acesta o vinde sau o menține “pe linia de plutire”. Motivele renunțării PM la dezvoltarea firmei sale sunt legate de dorința acestuia fie de a începe o nouă afacere, fie de a face altceva (să se implice în politică sau, pur și simplu, să se ocupe de hobby-uri sau de anumite interese).

Substadiul III – creștere

În acest substadiu, PM își consolidează firma și își canalizează toate resursele pentru creștere. El folosește cash-ul și puterea de împrumut a firmei în vederea finanțării creșterii.

Proprietarul în acest substadiu, se confruntă cu problema menținerii certitudinii că afacerea de bază rămâne profitabilă și nu își va pierde sursa de lichiditate, dar și cu cea a pregătirii unor manageri care să facă față condițiilor unei afaceri în creștere.

Dacă are succes, IMM din substadiul III – C va trece în stadiul IV, putând să se angajeze într-o veritabilă strategie de creștere. Dacă IMM în acest substadiu nu are succes, ea va trece în substadiul III-D, iar în condițiile cele mai nefavorabile, se va reîntoarce la stadiul de supraviețuire pentru a evita falimentul sau vânzarea silită și în pierdere.

Substadiul III – dezangajare

În acest substadiu, IMM are o situație economică bună, bucurându-se de penetrarea produsului său pe piață și obținând profituri medii sau peste medie (în raport cu alte IMM similare). IMM poate sta în acest stadiu oricât, dacă schimbările din mediu nu-i distrug nișa de piață.

Pe măsură ce afacerea se maturizează, proprietarul se implică tot mai puțin în activitatea firmei. IMM continuă să se mențină cu succes o lungă perioadă în acest substadiu – D. În unele cazuri, nișa de piață a produsului nu permite creșterea firmei, dar unii proprietari aleg în mod conștient acest drum, bazându-se pe faptul că IMM are capacitatea să se adapteze la schimbările din mediu. IMM poate continua menținând strategia de *statu quo*, după care urmează ori să fie vândută sau să fuzioneze cu profit, ori să fie stimulată pentru creștere (punctul final 3 din figura nr. 2b).

În condițiile în care IMM nu se poate adapta mediului, fie se va închide, fie va ajunge înapoi la stadiul de supraviețuire (punctul final 4 din figura nr. 2b).

Stadiul IV – creșterea (decolarea)

În acest stadiu, IMM se confruntă cu probleme legate de creșterea rapidă și de finanțare acesteia. Întrebările-cheie la care proprietarul este nevoit să răspundă sunt, îndeosebi, din următoarele domenii:

- Al delegării de autoritate. Este capabil să delege o parte din sarcinile sale altora, pentru a îmbunătăți eficiența managerială a IMM, în

condițiile unei creșteri rapide? Sarcinile vor fi cu adevărat delegate altor persoane (proprietarul exercitând doar controlul asupra performanțelor obținute de către acestea și dând dovadă de bunăvoință atunci când observă comiterea unor greșeli) sau va renunța la delegare, așa cum se întâmplă cel mai des în practică?

- Al fluxului de capital. Vor fi bani suficienți pentru satisfacerea nevoilor pe care creșterea le impune (adesea proprietarul trebuie să tolereze un raport-datorie/capital social ridicat) în condițiile în care cash-flow-ul nu este folosit pentru acoperirea unor cheltuieli inadecvate pentru investiții ineficiente?

Cel mai adesea, cei care duc afacerea în stadiul de succes au insucces în stadiul IV, fie că încearcă o creștere prea rapidă și rămân fără lichidități (proprietarul este o reală victimă a sindromului omnipotenței), fie sunt incapabili să delege efectiv, pentru a crește eficiența managerială a IMM (sindromul atotștiinței)¹.

IMM are posibilitatea să traverseze acest stadiu de creștere fără a practica un management original. Adesea, întreprinzătorul care creează firma și o aduce în stadiul de succes este înlocuit voluntar sau involuntar de investitori noi sau de creditori.

Dacă IMM nu reușește să dea "marea lovitură", ea este capabilă fie să se reîntoarcă și să continue ca o firmă de succes într-un stadiu de echilibru (punctul 7 din figura nr. 2b), fie să revină în stadiul III (punctul 6 din figura nr. 2b). Dacă problemele sunt prea complexe, IMM este nevoită să se întoarcă la stadiul de supraviețuire (punctul 5 din figura nr. 2b) ori chiar să dea greș.

Stadiul V – maturitatea resurselor

IMM ajunsă în acest stadiu trebuie să se axeze pe consolidarea și controlul câștigurilor financiare obținute prin creșterea rapidă. Totodată, este necesar ca IMM să-și păstreze avantajele taliei mici – flexibilitatea și spiritul întreprenorial – dar, în același timp, să se apeleze la manageri bine pregătiți pentru a elimina ineficiențele pe care creșterea le-a generat.

Apelarea la manageri de profesie presupune, implicit, utilizarea unor instrumente, sisteme și tehnici ca: managementul prin bugete, managementul strategic, sistemul standard-cost, extrapolare etc., fără însă să fie neglijate calitățile întreprenoriale ale proprietarului.

IMM în stadiul IV are staff-ul și resursele financiare angajate în planificarea detaliată operațională și strategică. Managementul este științific, dar descentralizat și adaptat cerințelor. Organizarea este formală și bine dezvoltată. Proprietarul și afacerea sunt complet separați financiar și operațional.

IMM este gata să dea bătălia decisivă. Ea are avantajele taliei, resurse financiare și talent managerial. Dacă va putea să-și conserve spiritul

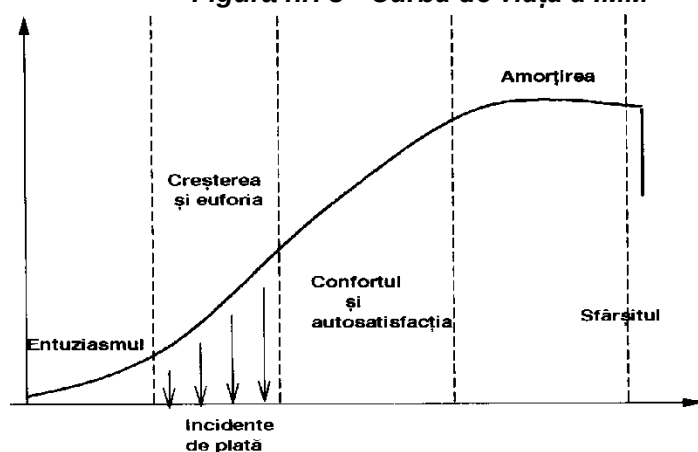
¹ N. C. Churchill, V. L. Lewis: *The five stages of small business growth*, în: *Harvard Rreview*, nr. 83.301/mai-iunie 1983, p. 8

întreprenorial va fi o redevabilă forță de piață. Dacă nu, intră în stadiul VI, "osificarea" (acest stadiu nu a fost reprezentat pe grafic deoarece nu este specific, în general, IMM).

Osificarea este perioada în care firma este caracterizată, practic, prin lipsa deciziilor inovatoare și prin evitarea riscurilor. Acest stadiu de dezvoltare este caracteristic, în special, firmelor mai mari care, prin cota mare de piață, puterea comercială și resursele financiare de care dispun, păstrează viabilitatea până când are loc o schimbare majoră în mediu. Din păcate pentru aceste afaceri, în mod obișnuit, concurenții lor, care se dezvoltă mai repede, percep și mai repede schimbările mediului devansându-le.

În opinia noastră, modelul prezentat ne permite să avem o imagine de ansamblu, suficient de clară despre capacitatea IMM de a se dezvolta și să tragem concluzia că un rol determinant în evoluția firmelor nou create îl are PM.

Figura nr. 3 - Curba de viață a IMM



Sursa : Robert Papin, "Quel système de pilotage pour une PME ?",
în: *Le défi de la PME*, Ed. Productions Publicitaires, Paris, 1990,
p. 212.

Acordând o atenție deosebită acestui ultim aspect, Robert Papin¹ susține că procesul de dezvoltare al IMM este ca o "curbă de viață" care se aseamănă cu evoluția unei cariere profesionale. Apreciem că această comparație poate fi considerată ca fiind destul de realistă, mai ales pentru firmele care nu depășesc talia mică și care au fost create. Conform acestui model, IMM trece prin patru stadii de dezvoltare și, în final, dispare (modelul este reprezentat în

¹Robert Papin: *Quel système de pilotage pour une PME?*, în: *Le défi de la PME*, Ed. Production Publicitaires, Paris, 1990.

figura nr. 3). Aceste stadii, în opinia aceluiași autor, se caracterizează prin mai multe aspecte esențiale, după cum urmează:

1. Entuziasmul demarajului

Întreprinzătorul este, în sfârșit, propriul său stăpân. Dornic să facă totul pentru a reuși într-o afacere care îi absoarbe toate economiile, el își folosește întreaga energie și se aventurează, ignorând pronosticurile alarmiste și teoriile cronice ale multora care susțin că, de obicei, într-o economie, dezvoltarea IMM este încurajată numai pentru a favoriza crearea de locuri de muncă.

În această fază de început (similară cu stadiul – Crearea de la modelul anterior), întreprinzătorul are un program zilnic foarte încărcat: livrează produsele sale clienților; se aprovizionează de la furnizori; urmărește producția în atelier; întocmește devizele; își organizează lucrul de a doua zi. Chiar dacă nu are studii superioare, el învață managementul din mers, din greșelile pe care le face și din dificultățile pe care le surmontează zi de zi.

2. Creșterea și euforia .

Deși cifra de afaceri continuă să crească, iar PM începe să angajeze personal, cea de-a doua fază a dezvoltării firmei sale este caracterizată, mai ales, de probleme financiare. Patronul este înconjurat, de fapt, numai de simpli executanți lipsiți de motivația de a avea inițiativă.

Incidentele de plată apar, curios, tocmai în momentul în care șeful întreprinderii observă că cifra sa de afaceri crește. Așadar, el nu trebuie să ignore faptul că o întreprindere necesită capitaluri permanente pentru a-și finanța “nevoia de fond de rulment” ($NFR = \text{stocuri} + \text{clienți} - \text{furnizori}$). Deși, de obicei, patronul-manager apelează la bancă pentru a-și acoperi o parte din nevoile financiare, de cele mai multe ori el primește un răspuns negativ.

În această fază (care poate fi asimilată cu stadiul III-C de la modelul anterior), PM descoperă că nevoia de fond de rulment crește, cel puțin, tot atât de repede ca și cifra de afaceri, și că un bancher nu dorește deloc să finanțeze o nevoie permanentă prin acordarea unor împrumuturi pe termen scurt (în general, IMM beneficiază numai de împrumuturi pe termen scurt).

3. Confortul și autosatisfacția

IMM parcurge acum perioada cea mai agreabilă, dar, de asemenea, și cea mai periculoasă a existenței sale. Această fază este caracterizată printr-un venit confortabil și printr-o structură în “formă de soare”.

Din afacere se câștigă mai mulți bani, PM participă regulat la activitățile unui club sau ale unei asociații de întreprinzători și devine membru al camerei de comerț și industrie nu pentru a încheia contracte comerciale fructuoase, ci pentru a-și etala reușita socială. În această perioadă, marea sa plăcere constă, de fapt, în a povesti altora despre succesul său.

În condițiile în care cifra de afaceri continuă să crească, PM este îndreptățit să angajeze în continuare personal și începe să se gândească la o structură formalizată cu o anumită organigramă. Acesta nu realizează, de fapt, că structura afacerii sale seamănă cu un soare: el se află în centru, la distanțe diferite de colaboratorii săi, distanțele variind în funcție de capacitatea acestora din urmă de a înțelege rapid ce vrea șeful și de aptitudinea lor de a executa totul, fără să aibă inițiativă. PM modifică în permanență responsabilitățile personalului, schimbă ierarhia ori de câte ori un salariat vrea să obțină informații care nu se referă direct la domeniul său de activitate.

Dacă PM reușește să facă cât mai puține greșeli (cum sunt cele legate de organizare prezentate mai sus sau cele care vizează previzionarea cash – flow-ului și a celorlalte resurse necesare – de exemplu, subevaluarea necesităților de capital permanent – ori cele care privesc coordonarea – nu se realizează armonizarea acțiunilor – și antrenarea personalului – salariații nu sunt motivați moral să participe creativ la procesele din firmă), IMM are șanse să crească în continuare și să devină o firmă mare, de succes. Dacă PM însă nu face față diferitelor constrângeri manageriale, de cele mai multe ori, își conduce firma spre următorul stadiu.

4. Amorțeala

Când își amintește de trecut, PM este mândru de ceea ce a realizat, dar când privește spre viitor este îngrijorat. El își dă seama că întreprinderea sa are probleme și că personalul său nu este antrenat în activitatea firmei, fiind conștient, de asemenea, că s-a rupt de mediul său.

Cel mai adesea, PM are impresia că, surmontând zeci de mici dificultăți cotidiene, rămâne un om eficient. De abia acum se întreabă dacă dorința sa de a face și de a controla totul nu era dictată de ambiția puțin naivă de a-și demonstra eficiența celor care îi prevăzuseră la început eșecul.

Îndepărtându-se de mediul său, neavând practic niciodată timp să se gândească la viitor, refuzând mereu să delege o parte din putere colaboratorilor săi, PM a ajuns să-și transforme întreprinderea "într-un vapor care navighează fără obiectiv și care riscă să se scufunde".¹

PM este conștient că trebuie să-și recreeze firma, să-i redea un suflu nou. Pentru aceasta este însă necesar ca el să dezvolte o energie comparabilă cu cea pe care a utilizat-o la început pentru inițierea afacerii, adică cea de acum 20 de ani. O acțiune, practic, foarte greu de realizat.

5. Sfârșitul

IMM va dispărea nu numai ca urmare a incapacității manageriale a PM, ci și datorită unor cauze extreme (din mediul său) cum sunt:

- un întreprinzător dinamic se instalează în proximitatea firmei pentru a-și lua o parte din piață;

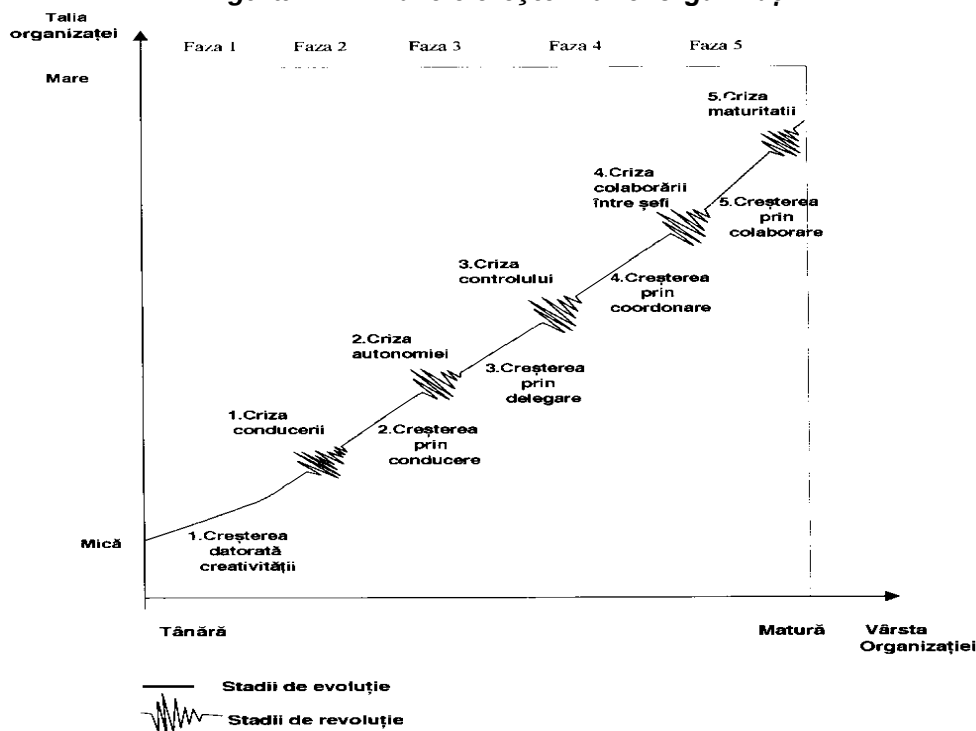
¹Robert Papin, *op. cit.* p. 214.

- un concurent puternic se decide să preia această întreprindere “îmbătrânită”;
- un client important dă brusc faliment.

Aceste ultime două cauze se întâlnesc ca variante de final în oricare dintre cele cinci stadii ale dezvoltării IMM din modelul anterior.

Poate cel mai sugestiv model în ceea ce privește evoluția IMM din punctul de vedere managerial este cel elaborat de Larry E. Greiner¹. Autorul prezintă organizația ca trecând prin cinci faze ale creșterii (figura nr. 4). Fiecare fază se distinge printr-o “evoluție” de la faza anterioară și apoi printr-o “revoluție” sau “criză” care grăbește trecerea firmei la următoarea fază. Fiecare fază de “evoluție” este caracterizată printr-un stil managerial specific și fiecare perioadă de “revoluție” ridică o anumită problemă de management.

Figura nr. 4 - Fazele creșterii unei organizații



Sursa: Larry E. Greiner, "Evolution and Revolution as Organisations Grow", HBR, July-August 1972, p.37 în N.C. Churcill, V.L. Lewis, op. cit. p.4.

¹Neil C. Churcill, V.L. Lewis, op. cit., p. 5.

CAPITOLUL IV - DUALISMUL PATRONULUI-MANAGER ÎN FUNCȚIONAREA IMM

De ce se face conjuncția între întreprinzător și patronul-manager al întreprinderii? Pentru că, deseori, se creează asocieri între termeni ca întreprinzător, spirit întreprinzător, spirit inovator, manager etc. Considerăm că inițiatorul afacerii nu numai că posedă un spirit de întreprinzător, dar el creează, conduce o întreprindere și este cel mai adesea inovator, realizând un produs nou sau abordând o tehnică nouă de producție sau de vânzare.

În concepția unor autori¹, întreprinzătorul este cel care:

- creează o noutate, inventează, are mare încredere în sine, este entuziast și tenace, are plăcerea de a rezolva probleme, de a conduce; combate rutina, refuză constrângerile;
- dă naștere unor informații interesante din punct de vedere economic sau anticipează aceste informații, legate de apariția unui nou produs, de implementarea unei noi tehnici de producție;
- grupează și coordonează resursele economice necesare pentru a aplica, în mod practic și eficient, pe o piață, informațiile de care dispune;
- acționează, în primul rând, în interesul avantajelor personale, cum ar fi prestigiul, ambiția, independența, puterea pentru sine, îmbunătățirea situației materiale, profitul etc.

Indiferent de strategia adoptată de către patronul-manager pentru întreprinderea sa, acesta urmărește, în general, trei mari scopuri:

1. **Perenitatea** sau continuitatea firmei sale: întreprinderea este creată și dezvoltată pentru a supraviețui întreprinzătorului, care o va transmite urmașilor săi. Acest scop este determinant pentru patronul-manager, când afacerea se bazează pe capitaluri familiale, dar poate ridica, în același timp, problema succesiunii atunci când urmașii nu acordă aceeași importanță perenității.

2. **Independența** decurge din dorința întreprinzătorului de a fi propriul său stăpân, “de a nu datora nimănui nimic” și determină un anumit comportament care se manifestă în logica financiară (relațiile cu partenerii bancari, cu gestionarii unor fonduri), în cea instituțională (relații cu regiunea), dar și în cea industrială (parteneriat, diversificare, dezvoltare). Se poate traduce în principal, prin refuzul față de creștere.

3. **Puterea** sau dominația: cei mai mulți patroni-manageri ai IMM acordă acestui scop, o importanță majoră. Aceasta, deoarece, de cele mai multe ori, întreprinderile de acest tip au șanse să devină mijlocii și apoi mari.

¹P.A. Julien, M. Marchesnay: *La petite entreprise*, Edition G.Vermette, 1987, p. 59.

Teoria economică din domeniul managementului a pus în evidență mai multe răspunsuri la întrebările legate de “originea” scopurilor și obiectivelor întreprinderii.¹

1. Scopurile sunt determinate de organizația însăși – aceasta este poziția behavioriștilor H.A. Simon, R.M. Cyert și J.G. March, care susțin că întreprinderea nu este o entitate omogenă, având în vedere mai multe obiective; ea nu urmărește optimizarea acestora, și își desfășoară activitatea în condiții de incertitudine, decidenții având informații insuficiente despre costurile de producție și despre condițiile cererii.

2. Scopurile sunt determinate de mediul concurențial – susținătorii acestui răspuns se găsesc în poziție neoclasică. Aceasta a fost argumentată de Fritz Machlup și are ca principală trăsătură caracteristică faptul că obiectivul întreprinderii pe termen scurt este considerat maximizarea profitului; acesta depinde de situația mașinilor, utilajelor, echipamentelor; pe termen lung, obiectivul întreprinderii îl reprezintă maximizarea câștigului acționarilor. În acest sens, se efectuează investiții, întreprinderea este considerată ca o singură entitate care ia decizii în vederea atingerii obiectivului propriu și realizează un singur produs omogen; nu există incertitudine în ceea ce privește cunoașterea evoluției curbelor producției și costurilor.

3. Scopurile sunt determinate de conducători – poziție susținută de “managerialiști” și enunțată de Marris și Williamson. Aceștia pornesc de la ipoteza că într-o economie modernă, în care interesele managerilor nu se identifică cu cele ale proprietarilor (acționarilor), controlul fiind separat de proprietate, este nerealist să se presupună că obiectivul întreprinderii îl reprezintă maximizarea profitului. Cu alte cuvinte, maximizarea utilității manageriale nu se identifică cu cea a utilității proprietarului (acționarului).

Dacă primele două modele se pot regăsi adaptate și la nivelul IMM, cel de-al treilea este, practic, inoperant deoarece în cazul lor scopul și obiectivele sunt enunțate de PM și reproduc aspirațiile personale ale acestora. Altfel spus, dacă aceste aspirații personale nu sunt satisfăcute, se poate spune că IMM nu desfășoară o activitate eficientă.

Personalizarea scopurilor IMM poate fi pusă mai bine în evidență făcându-se o analiză comparativă a acestora cu întreprinderea mare în ceea ce privește relația care există între sistemul de obiective, pe de o parte, și celelalte subsisteme, pe de altă parte, care se referă la: organizație, activitățile firmei și mediul în care aceasta acționează.²

¹ *Obiective și comportamente ale societăților comerciale pe acțiuni în perioada de tranziție la economia de piață, în: Caiet de studii, nr.119, OCMI, I.E.I., București, 1994.*

² *Michel Marchesnay: La PME: une gestion spécifique?, în: Problèmes économiques, nr.2276/20 mai 1992.*

Dacă se ia în considerație legătura **obiective-organizație**, compatibilizarea valorilor managerilor cu cele ale membrilor organizației se realizează prin intermediul culturii întreprinderii. Într-o întreprindere mică, PM își poate impune (viziune paternalistă) punctele sale de vedere sau se poate găsi în “simbioză” cu colaboratorii săi. Într-o firmă mare, prin “cultura întreprinderii” se relevă, mai degrabă, valorile vehiculate de organizația însăși până la nivelul tehnicilor utilizate și al misiunii sale. Se poate spune că “birocrația ia deciziile”.

În ceea ce privește relația **obiective-activități**, se observă că întreprinderea mare își planifică foarte riguros obiectivele, activitățile și modul lor de realizare. Cu cât întreprinderea este mai mică, cu atât șansele sunt mai reduse să existe un “plan” în acest sens. Întreprinzătorul își adaptează activitatea sa, de cele mai multe ori, în mod reactiv (putând abandona un produs, de exemplu).

Dacă se are în vedere legătura **obiective-mediul**, întreprinderea mică este în situația de a se integra, de a se face acceptată și, în acest scop, ea aderă la valorile mediului industrial și social. Spre deosebire de IMM, întreprinderea mare este în măsură de a impune mediului propriile alegeri strategice și, respectiv, propriile sale valori.

Noii patroni-manageri se împart în două grupuri distincte, pe care le vom numi “vânați” și “vânători”¹. Vânații sunt salariații excluși din sistemul productiv și, deci, constrânși să lucreze pe cont propriu, vânătorii sunt privilegiații sistemului productiv și ai celui educativ – doritori să aibă propria lor afacere. Vânații pun pe primul plan perenitatea firmei în timp ce vânătorii agreează mai mult creșterea. Toți noii întreprinzători prezintă însă un punct comun: prioritatea acordată nevoii de autonomie, de autorealizare și de independență, fie ca o reacție la o criză personală, fie din cauza unui temperament “visceral”.

Practica pune în evidență existența și a altor tipuri de întreprinzători prezenți, mai ales, în economiile care suferă de restructurări ale sistemului productiv. Aceștia sunt, pe de o parte, cei care au ca scopuri autonomia, menținerea, independența (“AMI”) și, pe de altă parte, cei care urmăresc autonomia, puterea și independența (“API”). Punctul lor comun constă în refuzul de a depăși o anumită talie, dincolo de care libertatea de decizie și calitatea relațiilor interpersonale riscă să fie amenințate.

În concluzie, adaptarea scopurilor patronului-manager la un comportament strategic pe termen lung depinde, în cea mai mare măsură, de profilul său psihologic și de competențele și resursele cerute de o anumită activitate, dar și de punerea în practică a unor strategii competitive.

Orientarea și conducerea schimbării în cadrul unei IMM depind de practica inițială, experiența și calitățile patronului-manager și de tipul de management adoptat. Pentru a simplifica analiza acestor elemente, teoria

¹P.A. Julien, M. Marchesnay, *op. cit.*, p. 72.

economică¹ ia în considerație două dimensiuni: gradul de planificare (care corespunde atitudinii față de incertitudine) și gradul de centralizare (care corespunde distanței conducere-executanți), în funcție de care se diferențiază patru tipuri de organizații (sau de management): nego-planificatoare, sincronică, birocratică și întreprinorială.

În **organizația birocratică**², deciziile și controlul sunt foarte bine centralizate, poziționate în cascadă, de-a lungul ierarhiei posturilor. PM, în general, este preocupat mai mult să-și planifice activitatea, să prevadă viitorul, practicând, de fapt, o planificare “cantitativă”. Acest model fiind specific, în general, unei firme mari, are tendința să se dezvolte mai mult în întreprinderile mici care, deja, s-au dezvoltat și tind către o talie mai mare.

În **organizația sincronică**, deciziile și controlul sunt foarte descentralizate, iar PM nu este singurul care ia decizii. De altfel, fiecare, într-o astfel de organizație, acționează după cum crede că este mai bine pentru aceasta, iar PM caută să realizeze, cel puțin, un consens aparent al deciziilor adoptate. În aceste condiții, PM se adresează “reactiv” la probleme, pe măsură ce acestea apar. Numeroase organizații sincronice se întâlnesc în mediul asociativ sau cooperativ.

În condițiile unei **organizații nego-planificatoare**, PM abordează rațional și secvențial planificarea, (deciziile și controlul fiind mai degrabă descentralizate și negociate). Acesta este, de exemplu, cazul IMM în care se practică managementul participativ pe obiective.

Organizația întreprinorială adaptivă este foarte răspândită, cea mai mare parte a IMM fiind condusă după principiile sale. Patronul-manager “întrepează” întreprinderea, centralizează deciziile, orchestrează punerea în practică a unei acțiuni și controlează ansamblul activității. Astfel, PM “nu prea are timp” să-și planifice activitățile iar, adesea, el nu crede în avantajele planificării și consideră că cel mai bun atu al întreprinderii sale este flexibilitatea. Totuși, o analiză mai aprofundată a IMM pune în evidență că nu puțini sunt acei PM caracterizați printr-o gândire previzionară, numiți și “întreprinzători strategici”. Deciziile și acțiunile acestora sunt influențate deseori de adoptarea unui anumit tip de strategie. Efectuarea unor schimbări strategice în cadrul IMM nu se poate realiza decât dacă se obține coerența personalității puternice a patronului-manager, caracteristicile mediului și tipului de management adoptat.

În optica noastră, PM este capabil să-și transforme IMM pentru a-i asigura supraviețuirea și dezvoltarea dacă are următoarele trăsături:

- se autodefinește ca un agent de schimbări;
- este curajos, își asumă riscuri, acceptă realitatea și spune adevărul;

¹Roland Calori, *Tugrul Atamer: L'action stratégique*, Les Editions d'Organisation, Paris, 1989, p. 34.

²R. Calori, T. Atamer, *op.cit.*, p. 36.

- le acordă încredere membrilor organizației;
- este “mănat” de valori pe care le respectă în comportamentul său zilnic;
- nu încetează să învețe și să pună în discuție erorile sale trecute;
- acceptă incertitudinea, ambiguitatea și complexitatea drept caracteristici ale lumii noastre;
- are o viziune asupra viitorului în care crede.

Oricare ar fi stilul de management, conducătorii IMM au tendința de a privilegia flexibilitatea organizațională și cea operațională, mai mult decât flexibilitatea strategică a firmei lor. *A priori*, aceste caracteristici ale IMM nu par să se potrivească cu formalizarea și anticiparea care sunt acțiuni specifice planificării strategice.

Când PM continuă să conducă firma singur – nu deleagă sarcini și nici nu angajează manageri profesioniști – el riscă să-și piardă încrederea personalului și, implicit, să obțină rezultate economico-financiare din ce în ce mai slabe cu firma sa. Evitarea acestei situații se poate face, în opinia unor autori,¹ prin aplicarea unui sistem de relații interumane, bazate pe următoarele variabile:

- **încrederea** permite crearea culturii individuale și colective ce susține organizația în “adekvarea” ei la obiectivele firmei;
- **cooperarea** facilitează coordonarea și antrenarea resurselor, competențelor organizației în vederea obținerii de avantaje concurențiale;
- **competența** asigură fiecărui individ “inserarea” lui într-un sistem de relații sociale și profesionale; acest sistem trebuie să fie adaptat la orientarea strategică a firmei.

Pentru a rezolva aceste probleme, managerul trebuie să identifice foarte clar și precis resursele și competențele de care dispune IMM, să le administreze într-un mod eficient și să evalueze ecarturile: resurse și competențe cerute de strategia concurențială-resurse și competențe existente în IMM.

Cei mai mulți manageri se concentrează asupra competențelor specifice unui anumit domeniu de activitate strategic, pe care le identifică cu diferitele surse ale avantajului concurențial pentru IMM.

Managerii trebuie să fie ferm convinși că informația constituie pentru IMM o veritabilă sursă ca și materiile prime de calitate, personalul competent, disponibilitățile financiare sau localizarea judicioasă a firmei. Numai acei manageri care conștientizează faptul că achiziționarea unor informații, de multe ori, are mai degrabă efecte pe termen lung și reprezintă mai ales o investiție în timp, vor reuși să fie mereu cu un pas înaintea concurenților.

¹Jean-Luc Castro, Francis Guérin, Jacques Lauriol: *Management stratégique et gestion des ressources humaines, Le modèle des 3C' en question*, în: *Revue française de gestion*, nr.118/1998, p. 75.

Cei mai mulți salariați ai firmelor nou create (micro și mici) comunică direct cu managerii acestora și, de aceea, de multe ori, ei sunt informați rapid și cât se poate de complet despre schimbările care au loc la nivelul funcțiilor firmei în funcție de obiectivele propuse. În această situație personalul, dacă dă dovadă de încredere în deciziile conducătorilor și de competență în realizarea sarcinilor ce îi revin, devine, așa cum am mai apreciat, factorul-cheie de succes în demararea și dezvoltarea IMM.

Unii autori¹, analizând activitatea IMM, au pus în evidență o multitudine de puncte forte și slabe ce pot apărea în cadrul lor, pe de o parte, și o varietate de oportunități și amenințări specifice mediului acestora, pe de altă parte. Dintre acestea, am considerat necesar să le evidențiem pe următoarele:

- puncte forte interne potențiale – competențe distinctive, resurse financiare adecvate, nivel ridicat de calificare a personalului, strategii funcționale bine concepute, deținerea de tehnologii, avantaj de cost, flexibilitate organizațională, capacitate de inovare – produs ș.a.;
- puncte slabe interne potențiale – direcție strategică neclară, lipsa unor competențe cheie, rețea slabă de distribuție, incapacitate de autofinanțare, costuri unitare relativ ridicate față de competitori ș.a.;
- oportunități externe potențiale – satisfacerea necesităților unor grupuri adiționale de clienți, intrarea pe noi piețe/segmente, integrarea verticală, înlăturarea barierelor comerciale, creșterea rapidă a pieței ș.a.;
- amenințări externe potențiale – intrarea unor concurenți străini cu costuri mai mici, vânzarea unor produse substituibile, creșterea lentă a pieței, existența unor reglementări costisitoare, schimbarea nevoilor și a gusturilor consumatorilor, schimbări demografice nefavorabile ș.a.

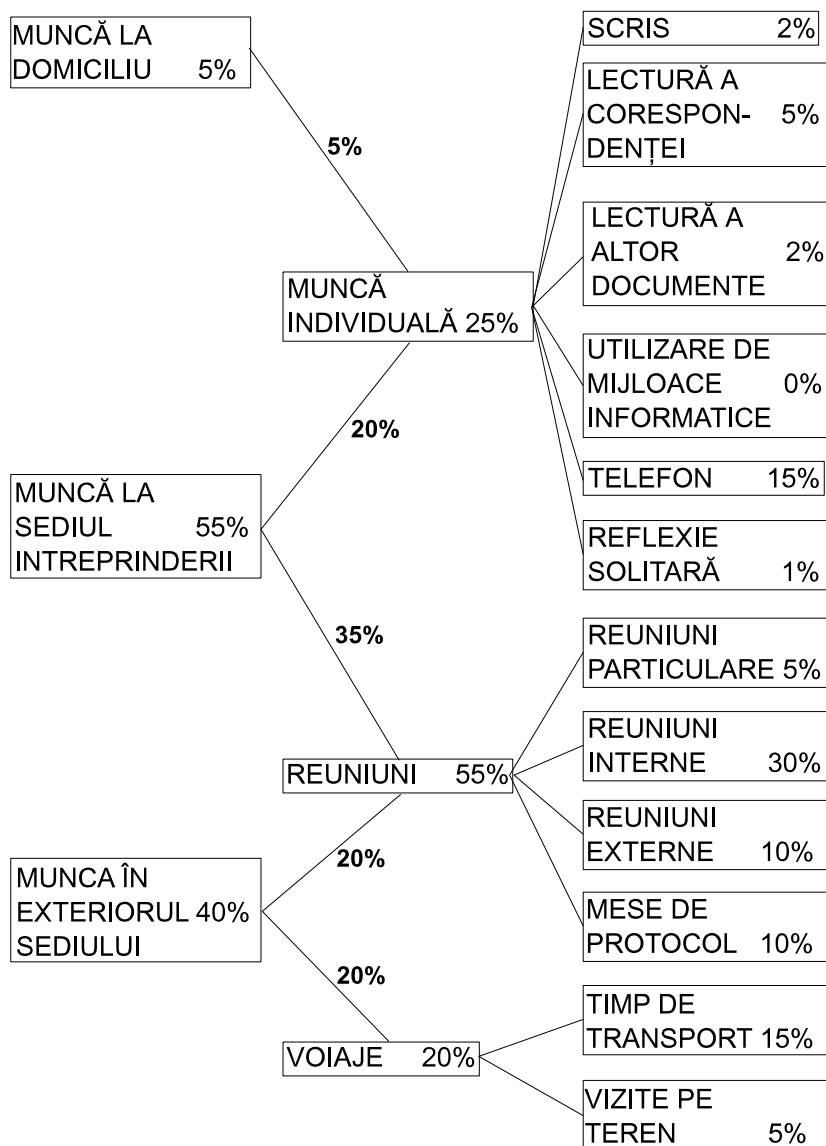
În funcție de natura schimbărilor strategice care au loc în IMM, R. Calori și T. Atamer² au pus în evidență mai multe tipuri de “ecarturi” cu care managerii se întâlnesc în următoarele situații:

- au competențe insuficiente pentru a administra creșterea activității IMM, în condițiile în care aceasta beneficiază de aceiași factori de succes. Este cazul, mai degrabă, al unui ecart cantitativ, numit în literatura de specialitate “ecart de reproducere”;
- nu au competențele necesare pentru a întări poziția IMM pe anumiți factori-cheie de succes și, în acest caz, au de-a face cu un “ecart de reîntărire”;
- sunt confrunțați cu lipsa unor competențe care ar permite schimbarea strategiei IMM; de exemplu, trecerea de la o strategie cu avantaj de cost la o strategie cu diferențiere sau de lărgire a pieței geografice vizate dă naștere la un astfel de ecart al competențelor numit de teoreticieni “ecart de re poziționare”;

¹Kathryn M. Bartol, David C. Martin: *Management*, McGraw-Hill. Inc. 1994, p. 172.

²R. Calori, T. Atamer, *op. cit.*, p. 104.

- le este foarte greu să mobilizeze toate resursele și competențele necesare pentru a reuși într-un domeniu de activitate care necesită o strategie adaptată. Managerii IMM sunt confrunțați, în această situație, cu un “ecart de diversificare”.



Sursa: J.P. Schmitt, *Manuel d'organisation de l'entreprise*, PUF, Paris, 1994.

PM sunt veritabili “factotum” în cadrul IMM: director general, responsabil de personal, organizare, comunicare, calitate, aprovizionare, trezoreri și finanțiști. În acest sens, competențele cerute patronului-manager sunt:

A. În calitate de director general al firmei influența PM asupra viitorului întreprinderii sale este evidentă, personalitatea, ambiția, scara de valori a conducătorilor influențând destinele întreprinderii.

Există o artă de a conduce oamenii.

Cum este utilizat timpul unui conducător de întreprindere? Figura de mai jos arată că 55% din timpul său conducătorul îl petrece în reuniuni de diverse tipuri și 15% la telefon, în timp ce numai 1% este consacrat reflexiei solitare.

Directorul general nu trebuie să fie cel mai bun dintre specialiștii diferitelor servicii, ci trebuie să fie capabil să dialogheze cu responsabilii tuturor funcțiilor și să evalueze performanțele fiecărei entități.

Directorul general trebuie să posede “simțul” întreprinderii, să înțeleagă esența meseriei și să aibă o viziune. Acesta integrează, de fapt, toate aspectele responsabilității sale.

Dacă este posibilă dobândirea unei culturi de management, schimbarea personalității este dificilă. De aceea, în unele situații, directorul general se schimbă în funcție de stadiul de dezvoltare al întreprinderii. Astfel, creării de întreprindere îi corespunde un inventator sau un pionier, în timp ce stadiului de stabilizare, un gestionar. În general, teoria efectului dimensiunii luării de decizie asupra structurii arată că întreprinderea, crescând, adoptă în mod succesiv o structură antreprenorială, funcțională, descentralizată și, în fine, multiplă.¹ Un director general poate în mod dificil să reușească la fel de eficace în fiecare din aceste structuri.

H. Mintzberg² a propus repartizarea celor zece roluri ale managerului în trei subansambluri, și anume: trei roluri interpersonale, trei roluri legate de informare și patru roluri decizionale.

a) Rolurile interpersonale se referă la cele de:

- simbol: managerul personalizează întreprinderea (“este preferabil să te adresezi bunului Dumnezeu decât sfinților săi”);
- lider: managerul imprimă stilul, dă direcția de urmărit, îndrumă și creează ocaziile motivării; acesta se bazează pe puterea sa ierarhică și pe autoritatea sa personală. Își concentrează atenția, mai curând, asupra lucrurilor care nu merg bine (de exemplu, un patron al unei IMM care are un fler special pentru reperarea pieselor defecte dintr-un lot) și în majoritatea ocaziilor intervine. Acesta efectuează integrarea între nevoile personale și scopurile întreprinderii;

¹ J.P. Schmitt, *op. cit.*

² Citat de A.C. Hax, N.S. Majluf, în: *Strategic Management*, Prentice Hall, London, 1984.

- agent de legătură: managerul dezvoltă un sistem de relații. Pentru a realiza acest lucru, acesta își impune un ansamblu de obligații de schimburi: stabilește contacte, construiește și întreține un sistem de relații și asistă la reuniuni.

b) Rolurile privind informarea se referă la cele de:

- observator activ, situație în care managerul primește informația asupra:
 - operațiilor interne;
 - evenimentelor exterioare, fiind atent să nu fie saturat de informații;
 - analizelor privind interesul său pentru un anumit subiect sau decizie de luat;
 - ideilor și tendințelor, pentru a înțelege mai bine situațiile;
 - presiunilor, interne și externe;
- difuzor de informații legate de fapte și valori: informațiile pe care managerul le difuzează sunt destinate ghidării subordonaților când aceștia au o decizie de luat. În acest cadru, acesta este garantul definirii, difuzării și respectării regulilor jocului în întreprindere. Printre regulile importante, cităm, de exemplu, modalitățile de sancțiune, pozitivă și negativă;
- purtător de cuvânt, (managerul transmite informația): el personalizează întreprinderea în exterior și în interior; modul său de a comunica este deci determinant.

c) Rolurile decizionale

PM este singurul care poate să angajeze întreprinderea în acțiuni mai importante. În acest sens, PM cel mai bine plasat pentru că deciziile strategice integrează informațiile cele mai recente și sunt luate cu respectarea valorilor întreprinderii. Rolurile decizionale se referă la cele de:

- întreprinzător, exploatează oportunitățile și pune în aplicare proiectele de ameliorare. Implicarea acestuia poate să fie mai mare sau mai mică după cum el asigură supervizarea, dă autorizarea alegerilor sau deleagă;
- regulator, corijează efectele a trei tipuri de perturbații posibile: conflicte între subordonați, conflicte între părți ale organizației și pierderi de resurse. Deciziile luate în aceste circumstanțe au un impact important datorită precedentelor pe care le stabilesc;
- repartizator de resurse, el influențează asupra orientării activităților:
 - decizând utilizarea timpului său (ceea ce va face sau nu, primirea unei anumite persoane, participarea la o anumită reuniune etc.);
 - programând munca subordonaților;
 - autorizând, fie cheltuieli bugetare pentru care are elemente de comparare, fie acțiuni pentru care alternativele nu sunt cunoscute și care nu se traduc numai în termeni monetari.

Pentru a fi coerent în aceste alegeri, PM trebuie să se sprijine pe modele, ansambluri de reprezentări mentale ale funcționării întreprinderii care pot fi, eventual, traduse în sisteme-expert. De asemenea, se sprijină pe "planuri" pe care le are în "mintea sa" și care sunt foarte flexibile, de genul: "după ce am făcut aceasta, voi face cealaltă" sau "fac un anumit lucru pentru că acesta ajută la realizarea unui anumit plan";

- negociator, participă cu mai multe titluri: întâi, în calitate de simbol, el mărește credibilitatea; apoi, în calitate de purtător de cuvânt, el reprezintă sistemul de valori; în fine, în calitate de repartizator de resurse, el are puterea de a angaja întreprinderea.

B. În calitate de responsabili ai resurselor umane, PM trebuie să fie, în general, buni gestionari ai resurselor întreprinderii, oameni de relații individuale și colective, interlocutori competenți pentru responsabili ai altor activități și colaboratori direcți ai acestora de animare, conducere a oamenilor și de pregătire a transformărilor progresive.

Pentru aceasta, este necesar ca ei să cunoască și să stăpânească: științele sociale și umane; limbajele gestiunii; tehnicile funcționării lor; teoriile de organizare și de conducere; dezvoltarea sistemelor de administrare și de gestiune a personalului.

Nu există model în domeniul managementului resurselor umane. Se asistă, în prezent, la înmulțirea exagerată a ideilor, tentativelor și experiențelor inovante, cu scopul de a răspunde provocărilor impuse de către necesara competitivitate și imperativul de flexibilitate, pe de o parte, și de șomaj, pe de altă parte. Această "căutare de soluții este caracteristică decadelor anilor 90".¹

În cadrul celor două roluri ale sale, de asumare a propriilor sale sarcini și de consiliere a responsabililor, activitatea PM este fondată pe o concepere a omului în întreprindere, pe care unii autori² o definesc astfel: căutarea integrării interesului individual și a interesului colectiv, luarea în considerație a omului în totalitatea sa, responsabilitatea societală a întreprinderii. Pentru aceasta, ea se sprijină pe o gestiune dinamică, o rețea de informare și o competență în negociere.

"Un om singur este o companie neplăcută" (Paul Valery). Parafrizarea poate fi: un om singur este un om care lucrează numai pentru el. Integrarea interesului individual și a interesului colectiv nu este evidentă, în măsura în care există, între aceste două categorii de interese, opoziții la mai multe niveluri: al ideologiilor, al obiectivelor și al mijloacelor.

Dialogul începe prin ascultarea salariaților. Trebuie să li se permită acestora să se exprime în mod eficace plecând de la cea mai bună informație

¹J.P. Schmitt, *op. cit.*

²J.P. Schmitt, *op. cit.*

posibilă. Crearea încrederii necesită, pentru conducere, asumarea unui risc: se poate întâmpla ca personalul să nu răspundă la acest apel de încredere. În mod simetric, atitudinea unui PM care va căuta să minimizeze riscurile ar putea deci să fie interpretată, de către personal, ca cea a cuiva care nu caută încrederea. Apoi, o dată dialogul și încrederea inițiate, este posibil să se propună indivizilor situații de muncă noi în care motivarea va prinde rădăcină, pentru că fiecare va găsi cum să-și satisfacă interesele sale.

Principalele activități ale PM în calitate de responsabil cu resursele umane sunt:

1. Administrarea personalului privește individualul și colectivul, în domeniile următoare: contracte de muncă; aplicarea dreptului muncii și a asigurărilor sociale; aplicarea regulilor fixate pentru clasificări, calificări, remunerări; efectivele, în legătură cu serviciile bugetare, pensionările și prevederea.

2. Studiile au sarcina de a pregăti deciziile privind participarea funcțiunii resurse umane la conceperea strategiei întreprinderii și cele privind definirea obiectivelor funcțiunii.

3. Relații sociale organizează relațiile între conducere și reprezentanții personalului – delegați ai personalului și delegați sindicali – cu respectarea dreptului muncii, în special pentru negocierile colective asupra salariilor, orarului de lucru etc.

4. Gestiunea previzională și preventivă răspunde nevoilor viitoare ale întreprinderii în efective ale diferitelor categorii de personal. Aceasta simulează ajustările necesare, în funcție de obiectivele diferitelor funcțiuni ale întreprinderii, de decizii în materie de gestiune a personalului și de mișcări ale indivizilor (plecări, promovări, mutații). Aceste ajustări sunt cantitative și calitative și unesc gestiunea carierelor.

În fața dificultăților crescânde de efectuare a unor previziuni corecte, gestiunea preventivă are ca obiectiv punerea în aplicare a unor acțiuni destinate să amelioreze mai mult, în mod punctual, adaptarea persoanelor și a întreprinderii la un mediu instabil.

5. Recrutarea are ca funcție prevederea posturilor disponibile pentru care responsabilii furnizează solicitări atât de precise cât este posibil.

Recrutarea caută candidați în interiorul întreprinderii, prin intermediul responsabililor diferitelor funcțiuni și în exteriorul acesteia cu ajutorul, eventual, al cabinetelor specializate. Recrutarea trebuie să facă față, în prezent, unor solicitări diverse: obligația socială trebuie să fie continuă, angajarea este limitată, deciziile gestiunii previzionale trebuie să fie puse în aplicare, complexitatea unor meserii se mărește, în timp ce altele dispar. Recrutarea trebuie să evite erorile de angajare ale cărei costuri directe și indirecte sunt foarte ridicate.

6. Asigurarea condițiilor de muncă, igienă, securitate, care impulsionează ameliorările mediilor de muncă fizice și psihologice. În acest scop, se

efectuează audit-uri ce furnizează instrumentele de evaluare și mijloacele responsabililor.

PM se consacră culegerii informațiilor privind incidentele, accidentele și eliminarea lor, în scopul asistării responsabililor diferitelor servicii în acțiunile de prevenire a acestor evenimente și a ameliorării igienei și securității. El urmărește legile în vigoare și se asigură de punerea în conformitate a posturilor, urmare a cererilor inspectorului muncii.

7. Analiza modificării atitudinilor și competențelor ale oamenilor. Pentru că este vorba de promovarea adaptabilității, aceasta fiind favorizată de autonomie, modul de punere în aplicare a gestiunii preventive trebuie să permită indivizilor să devină autonomi. Astfel, gestiunea preventivă este cea care:

- asociază și implică persoanele în alegerile de mutații, motivându-le să le accepte;
- îi stimulează pe indivizi să știe să facă față oricărui eveniment profesional; în acest caz, este vorba de a dobândi “mai mult” în toate cazurile;
- detectează și integrează aspirațiile oamenilor;
- atrage și păstrează elementele bune oferind condiții (situații) de muncă în care să-și poată exprima potențialul.

8. Profilul candidatului. Luarea în considerație a personalității – după unii autori – și nu numai a performanțelor individului este esențială în tehnicile de recrutare; caracterul predictiv al reușitei unei recrutări depinde de finețea cu care funcția este analizată; un individ care corespunde profilului este aproape întotdeauna performant pe teren.

În mod general, competențele fac parte din trei domenii: cunoștințele teoretice și aptitudinile practice, comportamentele și trăsăturile de caracter. Cele din primul domeniu sunt cele mai utile la începutul unei cariere și acestea sunt cel mai ușor de evaluat și de dobândit. Cele din al treilea domeniu sunt cele mai utile în pozițiile de înaltă responsabilitate, dar sunt cel mai dificil de evaluat și de dobândit.

C. În calitate de responsabil cu organizarea, PM trebuie să fie dotați cu bun-simț. Un organizator lipsit de bun-simț nu va fi niciodată un bun organizator, dar a face operă din organizare este o muncă de profesionist. Câmpul organizării este complex și “a face simplu nu este atât de simplu”. Organizatorii de profesie cred prea ușor că este suficient să asculte pentru a înțelege și să înțeleagă pentru a aplica.

Misiunea curentă a funcției organizare constă în combinarea resurselor existente în întreprindere (umane, materiale și financiare), astfel încât să se permită obținerea celei mai ridicate performanțe.

Misiunea pe termen lung și inovantă a funcției organizare constă în a fi o “forță de propunere” în conceperea strategiei și în a propune răspunsurile

organizaționale care permit întreprinderii să se adapteze în fața complexității crescânde a mediului.

Organizarea este, de fapt, o ocazie unică pentru a reflecta simultan la aspectele tehnice, economice și sociale, pentru a conjuga într-un interes activ, aventura tehnică, rigoarea economică și bogăția omului.

De fapt, eșecul unei organizări nu provine decât foarte rar din principiile care o subîntind, ci adesea din excepții și detalii care nu s-au reperat.

Atunci când organizatorul propune să se modifice o structură, reguli de animare, repartiția sarcinilor sau a circuitelor de informare, acestea reconsideră, de fapt, puteri și roluri stabilite. Deși aceste modificări se efectuează cu cei interesați, comunicând cu aceștia, unele riscuri apasă asupra eficacității soluției reținute, dacă rezistențele la schimbare, datorate pierderilor de puteri resimțite de către cei interesați, sunt prea importante.

Organizatorul trebuie, deci, să țină cont de mizele puterii. El nu poate să fie eficace dacă nu știe să analizeze situația în termeni de putere. De aceea, este indispensabilă o formare în domeniul analizei strategice a organizațiilor, în principal, atunci când organizatorul concepe structuri și definește reguli de animare în interiorul organizațiilor.

D. În calitate de responsabil cu problemele de comunicare, PM trebuie să știe că funcția organizare are o parte legată cu comunicarea. Atunci când o întreprindere înlocuiește o structură centralizată, printr-o structură descentralizată, comunicarea își schimbă modalitatea (felul). O structură piramidală centralizată antrenează o comunicare numai descendentă. Delegarea, descentralizarea, în schimb, induc o comunicare care este mai mult sarcina responsabililor locali. PM are atunci un rol important de susținere a cadrelor ierarhice care nu sunt practicieni ai comunicării.

Pe de altă parte, descentralizarea implică asumarea riscului de către responsabilii unităților locale și, deci, luarea în considerație a complexității mediului la nivelul local. Comunicarea poate ajuta personalul de conducere în această evaluare a complexității mediului local.

E. În calitate de director financiar, PM trebuie să asigure echilibrul financiar, să contribuie la definirea condițiilor de vânzare și cumpărare și supraveghează capacitatea financiară a clienților și a furnizorilor. De fapt, problemele de acoperire și de neplată sunt fundamentale pentru echilibrul financiar și finanțarea client trebuie să fie controlată. Comercianții și finanțistii sunt, adesea, în dezacord cu privire la acest subiect. Comercianții înțeleg în mod dificil că se refuză vânzarea atunci când există îndoieli asupra solvabilității unui client. Invers, finanțistii fac uneori piață bună din legături țesute între comerciant și clientul său. Adesea îi este dificil unui vânzător să refuze o livrare unui client prost plătit.

Rentabilitatea este definită printr-un raport între rezultatul obținut și mijloacele puse în aplicare. Totuși, după locul ocupat, conducător sau acționar, rentabilitatea este văzută în mod diferit. Acționarul este interesat, mai ales, de creșterea întreprinderii, ceea ce îl poate conduce la conservarea profitului pentru autofinanțarea investițiilor. F. Pinardon¹ a arătat că, după poziția sa în întreprindere, fiecare poate să apere, în avantajul său, un calcul de rentabilitate diferit.

Cele două componente ale rentabilității sunt productivitatea și eficacitatea. Productivitatea este raportul dintre valoarea adăugată și imobilizările din exploatare. Este indicele performanță a sistemului de producție. Eficacitatea este indicată de viteza de rotație a capitalului utilizat: ea se poate exprima prin raportul cifrei de afaceri la activul total. Se vede din cele prezentate mai sus că rentabilitatea este produsul eforturilor producătorului, vânzătorului și finanțistului. Nu trebuie niciodată să se piardă din vedere că marja este fabricată de către producător; finanțistul nu face decât să optimizeze fluxul financiar în timp ce trezorerul caută remunerarea optimă a disponibilităților fără a face să asume risc la întreprindere.

Misiunile activității financiare nu pot fi disociate. Condițiile de exercitare a funcțiunii finanțe evoluează o dată cu dezvoltarea întreprinderii.

a) În perioada de (emergență) apariție, ținând cont de constrângerea de finanțare și de lichiditate, trezoreria este problema principală. Exercitarea funcției este strâns legată de politica întreprinzătorului ale cărei mobile și personalitatea sunt determinante.

b) În perioada de creștere rapidă, predomină potențialul de dezvoltare, o bună rentabilitate, în timp ce un anumit volum de capital este acumulat. Problema principală este atunci cea a ratei de creștere și a politicii de îndatorare. Începând cu un anumit moment, colectarea mijloacelor de finanțare suficientă devine dificilă și funcția finanțe trebuie să-i permită întreprinderii să se deschidă la piața financiară. Apoi rolul funcției evoluează către optimizarea plasamentului capitalului acumulat.

c) În perioada de maturitate, axa de lucru a funcției nu mai este dominarea pieței, ci controlul financiar. Creșterea externă (internaționalizare) domină. Oferind acțiuni pe piață, întreprinderea poate să creeze capital. Funcția financiară caută oportunitățile și gestionează activele financiare.

d) În perioada de recesiune, funcția financiară trebuie să pună întreprinderea la adăpostul riscului de insolvabilitate, dar în mod egal să-i procure mijloacele financiare necesare unei reconversii. În acest moment, poate exista opoziție între apărarea autonomiei întreprinderii și interesul acționarilor. Funcția furnizează elementele arbitrajului.

¹Citat de J.P. Schmitt în: *Manuel d'organisation de l'entreprise*, PUF, Paris, 1994.

Cele cinci misiuni ale PM ca director financiar sunt:¹

- să se asigure că proiectele îndeplinesc bine condițiile financiare, care măresc valoarea întreprinderii;
- să facă astfel încât toate activitățile să dispună de capitalul necesar;
- să reducă costul tranzacțiilor financiare;
- să analizeze riscurile financiare și să găsească răspunsurile;
- să garanteze o semnătură bună, în scopul de a lua împrumut mai puțin scump.

Într-o întreprindere mică, ținând cont de sumele în joc și de interdependența obiectivelor, este indispensabil ca trezoreria să fie centralizată.

Obiectul său este prelucrarea plăților și a încasărilor, adică a fluxurilor financiare și articularea lor cu casa și conturile bancare, în scopul căutării economiei mijloacelor de finanțare și a oportunităților de plasament.

Aportul esențial al PM ca trezorerier nu mai este de a plasa excedente sau de a finanța la cel mai bun cost deficitele, ci este, în prezent, de a reflecta la cauzele dezechilibrelor de trezorerie, revelatoare a proastelor alegeri de management: subcapitalizare antrenată poate de către imobilizări prea importante și nu suficient utilizate, finanțare de stocuri dezechilibrate și gestiune puțin riguroasă a costurilor clienți și furnizori.

Atunci când se efectuează un calcul al rentabilității, se fac în mod curent mai multe erori: cheltuielile considerate variabile în raport cu volumul nu sunt cele bune; cheltuielile repartizate nu sunt nici apreciate, nici afectate în mod corect; timpii de așteptare datorăți proastei circulații a fluxului nu sunt luați în considerație; duratele prevăzute de realizare a cheltuielilor și a încasărilor (sumele încasate) se dovedesc, în majoritatea timpului, a fi incorecte, ceea ce deformează calculele într-un mod important; fără a vorbi de volumul cererii viitoare care se presupune adesea cunoscut în manieră certă, ceea ce, în timpurile noastre dificile, este imposibil.

F. În calitate de responsabil cu aprovizionarea, PM trebuie să reunească trei calități care, rareori, se găsesc în mod complet realizate. Acesta trebuie să aibă o mare autoritate pentru a discuta de la egal la egal cu furnizorii, o mare competență pentru a cunoaște în mod perfect marfa pe care o cumpără și o cunoaștere perfectă a potențialilor clienți.

În fața complexității noi a profesiilor sale, cumpărătorul nu mai poate să fie singur, ci trebuie să fie înconjurat de experți: analistul-tehnician care asigură documentația, logisticianul-aprovizionator, dacă aprovizionările sunt atașate cumpărărilor, calitativianul, gestionarul de cumpărături, analistul prețurilor, analistul financiar și inginerul marketing. Acesta din urmă participă la omologarea furnizorilor și veghează la punerea în aplicare a politicii definite de

¹J.P. Schmitt, *op. cit.*

către direcția cumpărări.

Stocurile imobilizează capitaluri, în mod direct, în dobânzi ale sumelor cheltuite și investite pentru constituirea și menținerea lor la un anumit nivel și, în mod indirect, prin suprafețele pe care le ocupă. Pe de altă parte, valoarea unui produs se poate diminua – și, uneori chiar anula – în decursul timpului (timp din ce în ce mai redus în epoca contemporană), aceste produse neevandabile devenind “obiecte învechite” (solduri), ca rezultat al uzurii morale. Dar, necesitatea lor este evidentă, dacă se ține cont de faptul că trebuie să se poată furniza, în mod rapid, un produs unui client sau o materie primă procesului de fabricare.

Gestionarea stocurilor constă, în esență, în găsirea și obținerea, în orice moment, a unui nivel de stoc suficient pentru a răspunde cererii. De fapt, pentru o anumită cantitate cumpărată sau fabricată, anual, cu cât se va cumpăra sau comanda mai mult de fiecare dată, cu atât numărul de comenzi va fi mai redus și, deci, costurile legate numărului de comenzi – în schimb, costurile de stocare vor fi mai ridicate.

În căutarea întreprinzătorului, pentru obținerea unei optimizări a stocurilor intervin numeroși factori, printre care:

- cererea pentru perioada considerată;
- costurile pe tranzacție (comandă, recepție, control, reglementare);
- costurile de stocare (dobândă sau rentabilitate a capitalurilor, asigurări, taxe, deprecieri ale produselor);
- spațiile disponibile, instalațiile de stocare și costurile acestora;
- costurile de manipulare;
- costurile de transport;
- economiile datorate volumului sau reducerile acordate pentru cantități mari;
- termenul de livrare propus de furnizor sau durata ciclului de fabricare.

Nivelul de stoc definit, întreprinzătorul trebuie să răspundă la două întrebări:

- “Când să comande?”
- “Cât să comande?”

În esență, există trei modalități¹ de efectuare a unei comenzi:

a) **comandă cu cantitate fixă**, pentru care se comandă o cantitate fixă atunci când stocul descrește până la un anumit nivel. Această modalitate este, în general, utilizată pentru produsele puțin costisitoare. Stocul minim este calculat astfel încât să nu se ajungă la “ruptură de stoc” pe perioada care separă comanda de livrarea acesteia, perioadă numită termen de livrare;

b) **comandă la perioadă fixă**, pentru care se comandă la intervale fixe o cantitate care reconstituie stocul maxim. Această modalitate de comandă este

¹J. P. Schmitt, *op. cit.*

utilizată pentru produse de valoare mai importantă și atunci când diferite produse sunt livrate de la un același punct, ceea ce permite gruparea comenzilor;

c) **comandă cu stoc de bază**, pentru care se examinează nivelul de stoc la intervale regulate, dar comanda nu este încheiată decât dacă stocul a descrescut până la un anumit nivel și pentru o cantitate care reconstituie stocul de bază. Această modalitate este, în general, utilizată pentru produsele costisitoare.

Toate elementele și activitățile prezentate mai sus implică un timp afectat deciziilor curente care depășește 24 de ore pe zi!

Întreprinzătorul poate să reducă timpul pe care îl petrece cu fiecare decizie, prin delegare. În același timp, unele activități sunt mult mai ușor de delegat decât altele. În principiu, specificarea obiectivelor și a opțiunilor nu poate fi delegată; acestea trebuie să fie comunicate celui delegat, astfel încât acesta să înțeleagă natura problemei.

Există două obstacole principale la delegare. Primul se sprijină pe dificultatea de comunicare între un conducător și cel delegat. Comunicarea implică codificarea, transmiterea și decodificarea unui mesaj, ceea ce de fiecare dată necesită timp pentru fiecare parte. În plus, limbajul nu este niciodată fără ambiguități ceea ce implică riscul permanent de neînțelegere, parțială sau totală. A doua dificultate trimite la organizarea delegării. Aici, problema majoră este cea a sincopei. Aceasta poate surveni atunci când cel delegat nu este competent sau când urmărește în mod deliberat propriul său interes în detrimentul celor ale șefului său. Acest risc este în principal controlat printr-un filtraj al celor delegați potrivit capacității lor. Sincopel deliberate pot fi controlate fie selecționându-se candidații asupra onestității lor, fie imaginându-se un sistem convenabil de incitații.

Întreprinzătorul și cel delegat se completează și pot lua decizii bune ca o singură și aceeași persoană.

Selectarea celor delegați și alegerea incitațiilor sunt adesea mai dificile atunci când se arată interes pentru unele tipuri de calități. Printre calitățile rare, cele mai delicate de selecționat sunt imaginația și capacitatea de a prevedea. Pare dificil de imaginat că un individ reușește să recruteze personal fără să dețină el însuși aceste calități. Aceste două calități apar ca esențiale pentru succesul întreprinzătorului. Paralel, este necesar să se găsească la întreprinzător fie calități de generalist care îi permit să îndeplinească funcțiile sale fără să recurgă la delegare, fie competențe în materie de delegare și de organizare.

Unele decizii sunt luate de către natură, pentru că nu știm s-o controlăm; celelalte, în schimb, sunt luate de către indivizi.

În timp, nu toți indivizii sunt, în mod necesar, decidenți. Un individ poate avea preferințe fără ca, pentru atâta tot, să aibă puterea de a decide modul în

care dorințele sale să fie satisfăcute. Individul tip este o sursă de muncă, dar el poate să nu fie stăpân al acestei munci.

Rolul întreprinzătorului constă în a realiza coordonarea. Superioritatea judecății sale îl face capabil să identifice posibilități de coordonare (punere de acord, armonizare) pe care le exploatează intervenind ca intermediar. În scopul de a prezerva superioritatea judecății sale, el trebuie să rămână la distanță de cei cărora le este intermediar. El trebuie, de asemenea, să se asigure, de aceea, să nu slăbească puterea de negociere în fața partenerilor săi dând prea multă informație în cursul negocierii cu fiecare parte.

Proprietarul unei resurse exercită, în mod firesc, un control asupra acesteia. El poate opta, însă, să exercite el însuși acest control sau să-l delege altcuiva. În cazul în care optează pentru cea de-a doua variantă, proprietarul exercită un control nominal, în timp ce împuternicitul (delegatul) exercită un control efectiv.¹ Dacă proprietarul deține mai multe resurse diferite, controlul nominal asupra acestor resurse este centralizat. Dar, dacă proprietarul delegă controlul fiecărei resurse la tot atâtea persoane diferite, controlul efectiv se va efectua descentralizat.

Delegarea controlului poate fi discreționară sau limitată. Beneficiarul unei delegări discreționare este autorizat să-și exercite propria sa judecată pentru luarea deciziei privind modul de utilizare a unei resurse; un împuternicit nedotat cu o asemenea libertate nu va putea lua decizii privind modul de utilizare a resurselor. Delegarea discreționară permite încredințarea unor activități de întreprinzător altor persoane. Deciziile celor care beneficiază de delegare sunt coordonate printr-un sistem de motivare care încurajează fiecare individ aflat în această situație să ia în considerație repercusiunile propriilor sale decizii asupra rezultatelor deciziilor altor indivizi care beneficiază de delegare. Controlul nominal rămâne centralizat la proprietarul resurselor care este responsabil cu punerea în aplicare a sistemelor de motivare. Dar, controlul efectiv este încredințat celor care operează în interiorul cadrului acestui sistem de motivare.

Practica a demonstrat că, în relațiile de muncă, patronul controlează angajatul². Această situație nu este, în mod necesar, în dezavantajul angajatului, căci acestuia, serviciile care îi sunt afectate pot să-i fie indiferente. În toate cazurile, însă, angajatul a acceptat "aranjamentul" de bună voie. Evident că, angajatul, cu timpul, poate regreta condițiile contractului de muncă, ceea ce este perfect posibil, mai ales în situația contractelor pe termen lung. Controlul joacă un rol important la nivelul locului de muncă atunci când

¹M. Casson, *op. cit*

²De fapt, controlul este în realitate capacitatea unui individ (cel care ia decizia) să dicteze comportamentul unei alte entități. Atunci când entitatea în cauză este un individ, controlul apare ca o putere: puterea de a determina ca subiectul controlului să facă ceva ce n-ar fi ales niciodată să facă, în absența acestei situații (M. Casson: *L'entrepreneur, Economica, Paris, 1991*).

angajații nu apreciază sarcinile care le sunt încredințate sau când aceștia consideră că vor încheia un contract de angajare în condiții de forță.

Controlul prezintă un anumit număr de dimensiuni. Dimensiunile controlului sunt determinate de numărul de decizii separate care trebuie să fie luate. Cu alte cuvinte, dimensiunile controlului sunt reprezentate de numărul gradelor de libertate din orice problemă care necesită o decizie. Numărul gradelor de libertate este egal cu numărul variabilelor de decizie diminuat cu cel al constrângerilor independente¹. Într-un context de drepturi de proprietate, dimensiunea controlului este egală cu numărul de drepturi generale separate pe care le deține decidentul.

Controlul necesită informație. Diversitatea informației necesare pentru luarea unei decizii este cea care face necesară delegarea controlului.

Dacă un patron ar deține întreaga informație nu ar mai avea nici un motiv să implice alte persoane în luarea deciziei. Deoarece patronul trebuie să sintetizeze informații care emană din surse foarte diferite are nevoie de alte persoane pentru colectarea acestor informații. Problema care apare, în acest caz, constă în a determina dacă toate informațiile trebuie să fie comunicate patronului, înaintea luării unei decizii de către acesta, sau dacă cei împuterniciți să colecteze informația în numele lui trebuie să fie autorizați să acționeze asupra acesteia.

¹M.Casson, *op.cit.*

CAPITOLUL V - SCHIȚĂ DE PROGRAM NAȚIONAL PENTRU SPRIJINIREA DEZVOLTĂRII IMM ROMÂNEȘTI ȘI INTEGRAREA LOR EUROPEANĂ

A. Interferențe între interesele patronului și cele ale statului

R. Cantillon și J.B. Say¹ în lucrările lor despre fenomenul întreprinderii au abordat diferit problema: primul pune accentul pe asumarea riscului ce rezultă din incertitudinea pieței; cel de-al doilea insistă pe rolul întreprinzătorului pe care îl consideră o categorie intermediară între muncitori (producție) și savanți (știință).

J. Schumpeter,² ulterior, pornind de la aceste idei, ridică întreprinzătorul la rang de “propulsor” al creșterii economice.

Întreprinzătorul și capitalismul sunt intim legați. Altfel spus, dacă dispar posibilitățile de investiții, se va sfârși întreprinderii și, implicit, capitalismul. Se poate pune problema existenței capitalismului fără întreprinzători și invers? În opinia lui J. Schumpeter nu există îndoială – fără întreprinzători nu se poate realiza concurența.

Analizele efectuate de diferiți specialiști și cercetători au arătat că întreprinzătorii contribuie substanțial la dezvoltarea economică. Ei acționează după cum urmează:

- iau decizii ce stau la baza creării piețelor și profiturilor;
- evoluează într-un mediu incert, piața nefiind transparentă;
- inovează riscându-și securitatea prezentului și viitorului;
- modifică regulile de joc ale pieței prin deciziile lor, uneori foarte imprevizibile și chiar iraționale.

Alți autori consideră întreprinzătorul o jucărie a sistemului capitalist care îl constrânge să urmeze un drum presărat cu piedici. În aceste condiții întreprinzătorul:

- nu mai poate fi motorul progresului economic și tehnic, dar obține profit din investițiile generate de dinamica pieței;
- nu stăpânește incertitudinea ce caracterizează funcționarea pieței;
- nu are voință proprie, își asumă riscuri, dar numai pentru că este constrâns.

Targot definește întreprinzătorul ca fiind o persoană care își asumă riscuri, dar și ca un “furnizor de capital”. Patronul-investitor acționează pe cont

¹ Sophie Boutiller: *L'entrepreneur dans la théorie économique, în: Problèmes économiques, nr.2482/21.08.1996, p. 1-2.*

² Sophie Boutiller, *op.cit.*, p. 2.

propriu, principalul său obiectiv fiind independența economică și nu exploatarea semenilor săi. El ocupă un loc particular în diviziunea socială a muncii și determină diferențierea a trei categorii de operații economice: "cercetarea savantului"; "aplicația întreprinzătorului", și "execuția muncitorului".

Întreprinzătorul creează bogății și îndeplinește un rol social important, munca sa fiind productivă ca și cea a muncitorului sau a savantului. Dar el este, în același timp, gestionar și organizator, asumându-și consecințele deciziilor proprii. Profiturile patronului-investitor nu reprezintă rezultatul unor speculații, cum s-ar putea crede la prima vedere, ci recompensa faptului că el și-a asumat riscuri ale căror consecințe pot fi foarte grave în cazul falimentului (de exemplu, pierderea locuinței, pierderea tuturor lichidităților etc.).

Pentru a deveni întreprinzător nu este neapărat nevoie să fi norocos. Dimpotrivă, ca și în cazul artei, nevoia stimulează imaginația, întreprinderile constituindu-se de multe ori ca un răspuns la diferite nevoi: nevoia de bani, nevoia de independență, nevoia de recunoaștere ș.a.

Rolul unui "stat descentralizat", într-o economie care se descentralizează, bazându-se din ce în ce mai mult pe dinamismul IMM, este acela de a administra hazardul, adică de a coordona inițiativele care iau naștere în economie, astfel încât să devină convergente mai degrabă decât să acționeze pe planuri opuse. Mai precis, acțiunea statului, în concepția unor autori,¹ trebuie să se sprijine pe:

- diminuarea obstacolelor birocratice - "hârțogăraie", proceduri legale sau reglementări prea complexe, alte bariere care fac din crearea întreprinderii o varietabilă "cursă cu obstacole";
- supravegherea crescândă a respectării normelor pentru a evita injustițiile economice și sociale, cum ar fi recurgerea la practici de angajare și concediere abuzive sau neprotejarea mediului prin diverse activități poluante;
- stimularea spiritului întreprinzător, de exemplu, prin sistemul educativ sau prin încurajarea stabilirii unor legături între disponibilitățile financiare și alte resurse, pe de o parte, și ideile noi și buna gestionare a acestora, pe de altă parte;
- dezvoltarea unui mediu economic favorabil IMM prin orientarea unei părți considerabile din achizițiile publice către întreprinderile mici, prin favorizarea contractelor și a schimburilor de experiență în cadrul cluburilor IMM, prin garantarea capitalului de risc, utilizându-se formule diverse;
- punerea în practică a unui plan prospectiv, care să permită reglarea fluctuațiilor, definirea marilor opțiuni și direcții economice, pe baza cărora întreprinzătorii să-și poată orienta propriile lor strategii;

¹P.A. Julien, M. Marchesnay, *op. cit.* p. 70.

- efectuarea unui control riguros al coalițiilor și înțelegerilor realizate în detrimentul concurenței și elaborarea unor reguli clare care să împiedice concurența neloială.

B. Contribuția patronului-manager la internaționalizarea afacerilor (integrarea europeană a IMM)

Într-un proces de schimbare strategică, PM trebuie să aibă un rol motor, micșorând în permanență diferența dintre viziunea pe care și-o formează despre mediu și poziția întreprinderii sale, pe de o parte, și, realitatea strategică, pe de altă parte.

Acest lucru este posibil când PM este antrenat permanent, pe lângă gestiunea cotidiană, în sesizarea semnalelor pieței și în selectarea informațiilor strategice în vederea conceperii și aplicării unor strategii concurențiale.

Semnalele pieței externe reprezintă acțiuni întreprinse de un concurent prin care acesta furnizează o indicație directă sau indirectă despre intențiile, motivațiile și obiectivele lui sau despre situația internă a întreprinderii pe care o conduce. Concurenții, prin comportamentul lor, furnizează semnale în diferite moduri și cu diverse scopuri.

Este foarte important pentru PM, dacă vrea să-și dezvolte o strategie față de concurență, să identifice și să perceapă corect aceste semnale. Pentru aceasta, el își analizează atent concurenții pentru a înțelege obiectivele lor strategice, imaginea pe care aceștia o au despre piață și despre ei înșiși, strategiile lor actuale, capacitățile și resursele de care dispun. Perceperea semnalelor pieței externe de către o IMM se bazează, deci, pe judecățile fine și penetrante ale PM privind concurenții. El are în vedere comparațiile dintre comportamentul real al concurenților și aspectele cunoscute despre situația lor.

Semnalele pieței externe au două funcții fundamentale diferite:

- a) furnizează informații adevărate despre motivațiile, intențiile sau obiectivele unui concurent;
- b) furnizează informații care uneori pot induce în eroare alte firme.

Acestea din urmă sunt concepute pentru a incita firmele concurente să întreprindă sau să nu întreprindă anumite acțiuni în vederea obținerii unui profit de către cel care emite semnalele. Tocmai de aceea, frecvent, PM recurge la aprecieri subtile pentru a sesiza diferența dintre un semnal destinat inducerii în eroare și un semnal veridic.

Pentru o mai bună identificare a semnalelor pieței externe, PM realizează o analiză comparativă a acestora față de ceea ce s-a petrecut în realitate. Depistarea unor semnale pe care un concurent le-a emis în trecut înaintea unei acțiuni îl ajută pe PM să descopere noi tipuri de semnale specifice acestui concurent. El răspunde, în acest sens, la mai multe întrebări: "Acțiunile care vizează forța de vânzare preced mereu o schimbare a produsului?", "Schimbările de preț ale gamei existente preced întotdeauna

lansarea unui nou produs?”, “Concurentul anunță o creștere a capacității firmei sale când nivelul de utilizare a capacității atinge o anumită valoare?” etc.

PM, când interpretează aceste semnale, ia în considerație modificările de comportament ale concurenților în raport cu trecutul. Ideal pentru PM este ca, în urma unei analize (exhaustive) a acestora, să descopere rațiunile economice și motivele de organizare pentru care vor surveni diferite schimbări în viitor și să-și formeze cea mai bună strategie posibilă.

Adaptarea sistemului informațional al unei IMM la cerințele “veghe” strategice, strict necesară pentru internaționalizarea afacerilor în accepțiunea noastră, nu se poate realiza decât dacă:

- Informația este considerată ca o resursă necesară permanent, chiar dacă nu este legată de rezolvarea unei probleme sau de reușita unui proiect. Realizarea unui studiu de piață înainte de lansarea unui nou produs sau de creșterea capacității de producție este o condiție esențială pentru a reduce riscul unui eșec. Cea mai mare parte a conducătorilor IMM găsesc că este dificil să aprecieze valoarea informației când aceasta are un caracter nonpunctual, adică nu corespunde rezolvării unei anumite probleme precise decizionale. Totuși, informarea permanentă reprezintă pentru mulți specialiști resursa-cheie a competitivității și a performanțelor durabile în lumea economică de astăzi. Se face chiar “similitudinea” între flexibilitatea întreprinderii și competențele sale de “veghe” și de ascultare, mai ales în sectoarele sensibile din acest punct de vedere – sectoarele emergente (tehnica de vârf, activitățile dependente de modă ș.a.). Un alt argument în favoarea informării este adus de cazul întreprinderilor în dificultate, care reacționează prea târziu și prea lent când au de-a face cu o criză. Această carență este datorată incapacității managerului IMM de a distinge/evalua anumiți indicatori “în avans”. De obicei, el calculează valorile indicatorilor când este deja târziu pentru a acționa preventiv. Nici valorile unor indicatori calculați pe măsură ce criza se manifestă (scăderea numărului de comenzi, dificultățile legate de realizarea producției ș.a.) nu permit reducerea riscului crizei și, implicit, prevenirea apariției unor efecte negative.
- Nu se neglijează nici un tip de informare și, în același timp, se investește în informarea prospectivă. De exemplu, supravegherea evoluției gradului de concentrare a clientelei externe va permite să se observe la timp existența dependenței strategice de un număr mic de parteneri comerciali. În condițiile actuale, caracterizate mai ales de persistența unui mediu turbulent, informația cu cea mai mare valoare este cea care “privește spre viitor”. Problema care se pune este de a ști dacă IMM pot face față acestor condiții. Unele dintre caracteristicile lor – flexibilitatea, personalizarea raporturilor dintre salariați – constituie puncte forte ale acestora, dar există și slăbiciuni legate, în

special, de informații și de tehnicile de gestiune. Acestea pot fi eliminate sau atenuate prin accesul rapid și puțin costisitor la informație, grație apelării la băncile de date existente, prin utilizarea datelor stocate în microordinator pentru adoptarea deciziilor curente.

- Se selecționează un anumit număr de “paliere” ale mediului. Indiferent de sectorul de activitate în care acționează IMM, aceasta trebuie să facă față factorilor de context specifici; poate fi vorba de previzionarea comportamentului unui concurent important, de ritmul de difuzare al unei “noutăți” tehnologice, de schimbările posibile în comportamentul de cumpărare al unui grup-țintă particular. Fiabilitatea unei strategii se bazează, esențialmente, pe capacitatea de a identifica problemele-cheie, pe a căror rezolvare se bazează succesul sau eșecul alegerilor făcute. Este greu de stabilit o listă exhaustivă cu prioritățile pe care PM trebuie să le aibă în vedere atunci când acționează într-o anumită direcție (de exemplu, în cea mai mare parte a sectoarelor de bunuri de consum, viitorul structurii de distribuție constituie un punct de plecare obligatoriu în reflecția prealabilă oricărei alegeri strategice pe termen lung).

Aceste recomandări au la bază necesitatea supravegherii continue a mediului, ceea ce implică imprimarea caracterului de resursă strategică sistemului informațional.

C. Elaborarea unei schițe de program național de sprijin pentru dezvoltarea IMM și integrarea lor europeană

Implicațiile benefice ale IMM asupra dezvoltării economico-sociale decurg din capacitatea lor de:

- a crea locuri de muncă;
- a demara cu costuri scăzute de capital;
- a acționa ca subcontractanți pentru întreprinderile mari;
- a îmbunătăți legăturile în aval și în amonte dintre diversele sectoare economice;
- a ocupa nișele de piață care nu sunt profitabile pentru întreprinderile mari;
- a se adapta la fluctuațiile pieței;
- a contribui la punerea în practică a politicilor de dezvoltare regională;
- a reduce efectele negative ale programelor de restructurare a firmelor mari;
- a forma “specialiști” cu o educație managerială de bază de tip întreprenorial;
- a favoriza calificarea și specializarea muncitorilor la locul de muncă.

Practica a demonstrat că IMM își aduc o contribuție majoră la dezvoltarea economico-socială a unei țări, mai ales atunci când cadrul instituțional-

legislativ le este favorabil. Cu alte cuvinte, IMM nu se pot crea și dezvolta într-un mediu economic (de afaceri) ostil caracterizat prin:

- persistența unor restricții în ceea ce privește demararea afacerii în anumite domenii de activitate și accesul nediscriminatoriu pe piețele factorilor de producție;
- predominarea politicilor de corupție în cadrul instituțiilor publice;
- susținerea unor politici economice “subiective” care au efecte colaterale negative asupra IMM (de exemplu, sprijinirea întreprinderilor mari cu pierderi sau liberalizarea excesivă a importurilor).

O economie sănătoasă și un mediu de afaceri concurențial sunt de maximă importanță pentru dezvoltarea IMM. Aceste întreprinderi ca și ceilalți participanți la viața economico-socială a unei țări au nevoie de un cadru politic general care să favorizeze creșterea economică și să permită crearea unui climat de încredere atât pentru actorii economici interni, cât și pentru investitorii străini.

Pentru constituirea cadrului politic general trebuie să se pună accent pe trei tipuri de politici/reglementări:

- **politici generale** (macroeconomice) ce vizează întreaga economie și mediul de afaceri – politici concurențiale, politici monetare și fiscale, politici comerciale;
- **politici sectoriale** care urmăresc sprijinirea și stimularea unor sectoare specifice de activitate unor zone geografice defavorizate ș.a.;
- **reglementări legislative** ce influențează crearea și dezvoltarea întreprinderilor – de exemplu legislația ce vizează înregistrarea și autorizarea firmelor.

Politicile de sprijinire a dezvoltării IMM, pentru a fi eficiente, trebuie să se caracterizeze prin:

- **transparență** – costurile guvernamentale, efectele/ rezultatele obținute de întreprinzători sau identificate la nivelul consumatorilor pot fi calculate/ măsurate/ evidențiate/ urmărite;
- **flexibilitate** – adaptarea și/sau ajustarea reglementărilor legislativ-instituționale în funcție de schimbările care au loc în mediul economico-social sau de modificările condițiilor de afaceri;
- **simplicitate** – facilitarea interpretării și înțelegerii cadrului instituțional legislativ de către întreprinzători;
- **precizia scopului urmărit** – rezolvarea problemelor cu care se confruntă IMM sau diminuarea constrângerilor din mediul în care acționează acestea (lipsa accesului la anumite piețe, lipsa lucrătorilor calificați, accesul limitat la finanțare etc).

În elaborarea și aplicarea unor politici/programe naționale care vizează dezvoltarea IMM trebuie să se evite abordarea “colectivă” a acestora sau

izolarea lor de celelalte întreprinderi/instituții cu care au, practic, permanent, relații verticale și/sau orizontale în cadrul economiei. Totodată, aceste politici/programe de susținere a IMM trebuie să contribuie simultan la:

- crearea și întărirea culturii întreprenoriale și, implicit, la dezvoltarea competențelor manageriale și a cunoștințelor tehnice/tehnologice ale întreprinzătorilor;
- îmbunătățirea accesului la piețe prin crearea unei cereri specifice pentru produsele/serviciile oferite de IMM;
- asigurarea disponibilității input-urilor în cantitățile și la calitatea dorite de IMM, precum și susținerea lor, reală din punct de vedere instituțional și legislativ;
- dezvoltarea unor relații de parteneriat stabile între IMM și întreprinderile mari, între IMM și alte IMM în cadrul aceluiași sector de activitate sau în sectoare economice diferite.

În cazul IMM românești, s-a putut observa că reglementările instituțional-legislative, nu de puține ori, au creat probleme și constrângeri în mediul lor de acțiune. Dintre acestea putem evidenția:

- piedicile în obținerea unor factori de producție la prețuri competitive;
- protecția legală inadecvată, mai ales în ceea ce privește drepturile de proprietate și reglementările contractuale;
- cerințele și procedurile administrative foarte complexe, care necesită timp și costuri mari;
- comunicările slabe între IMM și diferite instituții/organizații care dau naștere la interpretări greșite ale reglementărilor emise de acestea (de exemplu, relațiile dintre IMM și administrațiile financiare, Camerele de Comerț și Industrie, Oficiile de Forță de Muncă și Șomaj etc.).

PROPUNERE PENTRU SCHIȚAREA UNUI PROGRAM NAȚIONAL DE DEZVOLTARE A IMM

1. Definirea obiectivelor generale de dezvoltare la nivel național – Programul de dezvoltare a IMM trebuie să contribuie la atingerea acestora (exemple de obiective: dezvoltarea industrială echilibrată; generarea de locuri de muncă; dezvoltarea (ridicarea) economică a zonelor defavorizate etc.)

2. Precizarea contextului în care programul se va implementa -Acest demers se bazează pe cunoașterea situației actuale a economiei; identificarea programelor existente ce contribuie la atingerea obiectivelor de dezvoltare a economiei la nivel național; evidențierea programelor interne și externe de sprijinire a IMM; prezentarea instituțiilor cu rol în susținerea dezvoltării IMM.

3. Delimitarea problemelor și analiza lor – Abordarea acestei componente a programului vizează următoarele aspecte mai importante:

- stabilirea grupurilor-țintă și prezentarea situației actuale a acestora (de exemplu, pot fi luate în considerație dificultățile întâlnite la inițierea și demararea unei IMM-grup-țintă nou create sau în faza de start-up);
- analiza situației sectoarelor/ramurilor economice-țintă și/sau a ariei geografice – țintă vizată de program;
- prezentarea rezultatelor estimate a fi obținute la sfârșitul programului în zona geografică sau în sectoarele de activitate vizate;
- identificarea cauzelor/factorilor care ar putea împiedica implementarea cu succes a programului (de exemplu, lipsa experienței, infrastructură slab dezvoltată, acces limitat la finanțare ș.a.);
- stabilirea obiectivelor programului și a indicatorilor de apreciere a rezultatelor ce urmează a fi obținute;
- delimitarea programului pe proiecte/programe specifice și subproiecte.

4. **Elaborarea schiței-cadru pentru un program specific** – se evidențiază următoarele elemente componente:

- obiectivele specifice și indicatorii de evaluare a acestora;
- modalitățile de acțiune pentru atingerea obiectivelor;
- rezultatele ce vor fi obținute cu specificații legate de “data” când vor fi disponibile și “locul” unde vor fi produse;
- activitățile planificate pentru derularea programului;
- resursele necesare (în ce cantitate, de unde și când sunt disponibile) punerii în practică a activităților planificate pentru atingerea obiectivelor;
- responsabilitățile pentru derularea și finalizarea programului;
- bugetele necesare (ca valoare, ca surse de finanțare, ca termen de alocare);
- coordonarea relațiilor cu celelalte componente ale programului.

5. **Pregătirea condițiilor necesare de implementare a programului** – se vor lua în considerație următoarele aspecte:

- existența unui cadru instituțional-legislativ care să permită buna coordonare a tuturor programelor ce vizează dezvoltarea economico-socială la nivel social;
- stabilirea unei “structuri” de implementare a programului și a responsabilităților manageriale;
- funcționarea unor mecanisme de coordonare între programele specifice și între acestea și întregul program;
- elaborarea sistemelor de monitorizare și evaluare.

BIBLIOGRAFIE

1. Bartal K.M., Martin C.: Management, McGraw-Hill Inc., 1994.
2. Bartoli A., Hermel P.: Le développement de l'entreprise, Economica, Paris, 1989.
3. Bartiller S.: L'entrepreneur dans la théorie économique, în: Problèmes économiques, nr.2482/21.08.1996.
4. Calori R., Atamer T.: L'action stratégique, Les Editions d'Organisation, Paris, 1989
5. Casson M.: L'entrepreneur, Economica, Paris, 1991.
6. Castro J., Guérin F., Lauriol, J.: Management stratégique et gestion des ressources humaines, în: Revue française de gestion, nr.118, 1998.
7. Churcill N.C., Levis V.L: The five stages of small business growth, în: Harvard Review, nr. 83301/Mai-iunie 1983.
8. Druker P.: L'information dont un dirigeant a vraiment besoin, în L'Expansion Management Review, iunie 1995.
9. Hax A.C., Majluf N.S., Stratégie Management, Prentice Hall, London, 1984.
10. Julien P.A., Marchesnay M.: La petite entreprise, Edition G. Vermette, 1987.
11. Kenichi O.: Le génie du stratège, Ed. Dunod, Paris, 1991.
12. Koenig G.: Management stratégique, Paradoxes, interactions et apprentissage, Nathan, Paris, 1996.
13. Papin R.: Quel système de pilotage pour une PME?, în: Le défi de la petite et moyenne entreprise, Ed. Productions Publicitaires, Paris, 1990.
14. Schmitt J. P.: Manuel d'organisation de l'entreprise, PUF, Paris, 1994.

INDEX DE AUTORI

- | | |
|---|---|
| <p> AGAPIE A., 26, 38 (XLVI)
 AILENEI D., 33, 39 (XLVI)
 AKERLOF George, 500 (XLVI)
 ALBOU Paul, 48 (XLVI)
 ALBU L. L., 25, 34 (XLVI)
 ALEXANDRI Cecilia, 23, 37 (XLVI)
 ALEXANDRU L., 26 (XLVI)
 ALIENEI D., 26 (XLVI)
 ANGELESCU L., 26 (XLVI)
 ANTONESCU Daniela, 22 (XLVI)
 ATAMER T., 554, 556, 578 (XLVI)
 AXENCIUC Victor, 19, 29 (XLVI)

 BĂDILEANU Marina, 23, 31, 164 (XLVI)
 BĂDINA Ovidiu, 24 (XLVI)
 BĂLAȘA Ana, 26 (XLVI)
 BALERIAN Gabriela, 25 (XLVI)
 BARA Simona, 24, 25, 33, 37 (XLVI)
 BARBU Gheorghe, 27, 28 (XLVI)
 BÂRLĂDEANU Alexandru, 15 (XLVI)
 BAROU Gheorghe, 26 (XLVI)
 BARREL R., 500 (XLVI)
 BARTAL K.M., 578 (XLVI)
 BARTILLER S., 578 (XLVI)
 BARTOL Kathryn M., 538, 556 (XLVI)
 BARTOLI A., 540, 578 (XLVI)
 BASNO Cezar, 500 (XLVI)
 BEGG D., 418 (XLVI)
 BELLI Nicolae, 32 (XLVI)
 BEREVOESCU I., 27, 34 (XLVI)
 BERNANKE Ben S., 500 (XLVI) </p> | <p> BIOLAN Mihaela, 24 (XLVI)
 BLAUG M., 68 (XLVI)
 BORDÂNC Florica, 24 (XLVI)
 BOUTILLER Sophie, 570 (XLVI)
 BRÂNZEI C., 26 (XLVI)
 BRATEȘ I., 160 (XLVI)
 BRATU Ioan, 18 (XLVI)
 BRYANT Ralph, 500 (XLVI)
 BULEARCĂ Marius, 23, 31, 164 (XLVI)

 CACE Sorin, 27 (XLVI)
 CALMUSCHI V., 26 (XLVI)
 CALORI R., 554, 556, 578 (XLVI)
 CĂMĂȘOIU Camelia, 18, 29 (XLVI)
 CÂMPEANU Virginia, 31 (XLVI)
 CANTILLON R., 570 (XLVI)
 CAPROS Pantelis, 30 (XLVI)
 CÂSLARU M., 26 (XLVI)
 CASSON M., 511, 512, 513, 515, 516, 524, 530, 532, 533, 536, 568, 569, 578 (XLVI)
 CASTRO Jean-Luc, 555, 578 (XLVI)
 CECCHETTI Stephan G., 500 (XLVI)
 CHILOM Carolina, 25 (XLVI)
 CHIRIAC Dumitru, 27, 34 (XLVI)
 CHIRINKO Robert S., 500 (XLVI)
 CHIȚIGA Georgeta, 25 (XLVI)
 CHIVU Luminița, 19 (XLVI)
 CHURCILL N.C., 542, 546, 550, 578 (XLVI)
 CIMPOEAȘU Mihaela, 22 (XLVI)
 CIOPONEA Cristina, 25 (XLVI)
 CIȘLARU Mădalina, 34 (XLVI) </p> |
|---|---|

CIUMARA Mircea, 15 (XLVI)
 CIUPAGEA Constantin, 30 (XLVI)
 CIUTACU C., 18, 29 (XLVI)
 COJOCARU Delia, 18 (XLVI)
 COMȘA M., 26, 34 (XLVI)
 CONSTANTIN Gheorghiu, 25 (XLVI)
 CONSTANTIN M., 160 (XLVI)
 CONSTANTINESCU Mihaela, 23 (XLVI)
 COSTACHE Daniela, 25 (XLVI)
 COSTEA Mihaela, 24, 32, 33, 37, 80, 160 (XLVI)
 CRĂCIUN Lucica M., 23, 506 (XLVI)
 CRIȘAN Cosmin, 25 (XLVI)
 CRISTESCU Magda, 30 (XLVI)
 CROITORU Lucian, 31, 36, 37, 164 (XLVI)
 DACHIN Anca, 18 (XLVI)
 DAN Vasile, 23, 32 (XLVI)
 DARDAC Nicolae, 500 (XLVI)
 DAVID Elena, 25, 410 (XLVI)
 DAVIDOVICI Ioan, 33 (XLVI)
 DE GRAUWE D., 500 (XLVI)
 DESMIREANU I., 26 (XLVI)
 DINU Gavrilescu, 160 (XLVI)
 DINU Sorin, 29 (XLVI)
 DOBRE Gheorghe, 19 (XLVI)
 DOBRESIU Emilian M., 15, 17, 18, 19 (XLVI)
 DOGARU M., 26 (XLVI)
 DOMINIQUE Marchais, 501 (XLVI)
 DORU Marcel, 27 (XLVI)
 DRUCKER Peter, 538, 578 (XLVI)
 DUMITRESCU I., 26 (XLVI)
 DUMITRU Dumitru, 15 (XLVI)

EDWARDS Franklin, 500 (XLVI)
 ENĂCHESCU C., 27 (XLVI)
 ENFANTIN B.P., 336 (XLVI)
 FILIP Angelica, 23 (XLVI)
 FISHER Irving, 500 (XLVI)
 FISTUNG Daniel, 22, 32 (XLVI)
 FLORESCU I., 25 (XLVI)
 FLORIAN Violeta, 24, 32 (XLVI)
 FODOR Dumitru, 31 (XLVI)
 FOURIER Charles, 335, 336 (XLVI)
 FRENȚ G., 26 (XLVI)
 FRIEDMAN Milton, 500 (XLVI)
 GĂBURICI A., 26, 33, 39 (XLVI)
 GALBRAITH John Kenneth, 187 (XLVI)
 GAVRILĂ Viorica, 24
 GAVRILESCU Dinu, 15
 GEORGESCU-ROEGEN N., 8, 9, 15, 187 (XLVI)
 GERTLER Mark, 500 (XLVI)
 GHEBREA Georgeta, 26, 27 (XLVI)
 GHEȚĂU Vasile, 27, 28, 34 (XLVI)
 GHIBUȚIU Agnes, 30 (XLVI)
 GHICA Ion, 8, 9, 15 (XLVI)
 GHIORGHIȚĂ Eugen, 19 (XLVI)
 GHIȚĂ Alina O., 23, 25, 506 (XLVI)
 GIDE Charles, 52, 54, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 70, 71, 72, 75, 76, 332, 334, 338, 340, 341, 342, 343, 344, 358, 363, 364, 365, 372, 400, 401, 402, 406 (XLVI)
 GILCHRIST Simon, 500 (XLVI)
 GIRAUD Pierre-Noel, 170, 184 (XLVI)

GIURCĂ Daniela, 23, 338 (XLVI)
 GLĂVACE C., 27, 34 (XLVI)
 GRABHER G., 160 (XLVI)
 GRIGORESCU Constantin, 19,
 28, 29, 79 (XLVI)
 GRODEA Mariana, 80 (XLVI)
 GROSU Gica, 22 (XLVI)
 GUÉRIN Francis, 555, 578 (XLVI)
 GUERRIEN Bernard, 347, 355,
 366, 368, 403, 406 (XLVI)

HALI Stephen, 30 (XLVI)
 HARE Paul, 30 (XLVI)
 HAX A.C., 558, 578 (XLVI)
 HERMEL P., 540, 578 (XLVI)
 HILDEBRAND Bruno, 332 (XLVI)
 HOLLAND M., 501 (XLVI)
 HOOPER Peter, 500 (XLVI)
 HORNIANSCHI Nicoleta, 22, 32
 (XLVI)
 HUBBARD R.Glenn, 501 (XLVI)

IANCU Aurel, 15, 48, 49, 50, 76
 (XLVI)
 IOAN-FRANC Valeriu, 15 (XLVI)
 ION Mihai, 18 (XLVI)
 IONESCU Lucian C., 15, 410,
 501 (XLVI)
 IONETE Constantin, 10, 14, 15,
 28, 501 (XLVI)
 IORDACHE Floarea, 25, 410
 (XLVI)
 IORDACHE Lucia, 29 (XLVI)
 IORDACHE Vergiliu, 28 (XLVI)
 IORDAN M., 26 (XLVI)
 IOZU Tincuța, 24 (XLVI)
 IRIMIE Marcela, 19 (XLVI)
 ISAIC-MANIU Ruxandra, 23
 (XLVI)

JESSUA Caude, 55 (XLVI)

JULA D., 26, 33 (XLVI)
 JULIEN P.A., 551, 553, 571, 578
 (XLVI)

KENICHI Ohmae, 537, 578
 (XLVI)
 KEYNES J.M., 74, 347, 350, 376,
 379, 383, 387, 393 (XLVI)
 KISELLY Ștefan, 31 (XLVI)
 KOENIG Gérard, 540, 578 (XLVI)
 KREGEL J., 160 (XLVI)
 KULA Erhein, 184 (XLVI)

LACOUDE Philippe, 68 (XLVI)
 LAGRANGE L., 160 (XLVI)
 LAJUGIE Joseph, 405 (XLVI)
 LAMFALUSSY A., 501 (XLVI)
 LAURIOL Jacques, 555, 578
 (XLVI)
 LAZĂR Mitica, 28 (XLVI)
 LECCA Daniela, 26 (XLVI)
 LEONTIEF W., 379, 380 (XLVI)
 LEVIS V.L., 578 (XLVI)
 LEVITT Th., 517 (XLVI)
 LEWIS V.L., 542, 546, 550 (XLVI)
 LIVIU Andrei, 25 (XLVI)
 LUCA Lucian, 24, 33 (XLVI)

MAJLUF N.S., 558, 578 (XLVI)
 MALASSIS L., 160 (XLVI)
 MALINSCHI Mariana, 19 (XLVI)
 MANEA Gheorghe, 22 (XLVI)
 MANN Chaterine, 500 (XLVI)
 MANOILESCU M., 377, 379, 381
 (XLVI)
 MARCHESNAY M., 551, 552,
 553, 571, 578 (XLVI)
 MAREȘ Luana, 28 (XLVI)
 MĂRGINEAN Ioan, 15, 26, 28, 34
 (XLVI)
 MĂRGULESCU D., 160 (XLVI)

MĂRGUȘ Daniel, 23, 506 (XLVI)
 Martin David C., 538, 556, 578
 (XLVI)

MATEESCU Liviu Mihail, 24
 (XLVI)

MELTZER Allan H., 501 (XLVI)

MENGER Carl, 334, 345, 382
 (XLVI)

MIHAI Ștefan, 28 (XLVI)

MIHĂILESCU Adina, 27 (XLVI)

Mill J.S., 60, 62, 65, 69, 72 (XLVI)

MILL Stuart, 333 (XLVI)

MIROIU Rodica, 22 (XLVI)

MISES Ludwig von, 351, 352,
 384, 385, 405 (XLVI)

MISHKIN Frederik S., 500, 501
 (XLVI)

MITRAN Daniela, 23 (XLVI)

MODIGLIANI Franco, 501 (XLVI)

MOISE Elena, 22 (XLVI)

MOLDOVAN Minodora, 24, 25
 (XLVI)

MOLDOVEANU Maria, 15 (XLVI)

MOLNAR Maria, 19, 28, 29

(XLVI)

MONȘEANU Elena, 25 (XLVI)

MOȘNEANU Elena, 410 (XLVI)

MREANU M., 26 (XLVI)

MUN Th., 52 (XLVI)

MUREANU Carmen, 28 (XLVI)

MUȘAT Mădălina, 25 (XLVI)

MUSCALU Sabin, 22, 23, 31
 (XLVI)

NANEȘ Marcela, 18 (XLVI)

NEACȘU Vasilica, 22 (XLVI)

NEAGU Cornelia, 23, 31, 164
 (XLVI)

NICA Raluca, 28 (XLVI)

NICOLAE-VĂLEANU Ivanciu, 52,
 62, 63, 64, 66, 67, 68, 69, 70,

72, 73, 75, 76, 335, 336, 337,
 345, 347, 348, 349, 356, 362,
 363, 371, 374, 375, 394, 406
 (XLVI)

NICOLAT Dan Adrian, 26 (XLVI)

NOVAC Andrei, 27, 28 (XLVI)

ODAE Nicoleta, 22 (XLVI)

OPREA Vasilescu, 25 (XLVI)

OPRIȘAN Florica, 25 (XLVI)

ORADEA Mariana, 24 (XLVI)

PAPIN Robert, 541, 547, 549,
 578 (XLVI)

PÂRVU Anca, 32, 33, 80 (XLVI)

PĂSCU Daniela, 25 (XLVI)

PĂUNA C. B., 26 (XLVI)

PAVELESCU Forin, 18, 35 (XLVI)

PERTȘ Steliana, 18, 19, 28, 35
 (XLVI)

PETCU Constanța, 19 (XLVI)

PETROVICI Anca, 22 (XLVI)

PIEPTEA Olga, 25 (XLVI)

PINARDON F., 564 (XLVI)

PLATON Adrian, 19, 22 (XLVI)

POENARU Daniela, 15, 19, 28,
 29 (XLVI)

POHOAȚĂ Ion, 51, 52, 53, 54,
 55, 56, 57, 58, 60, 62, 64, 66,
 69, 70, 72, 73, 74, 76, 341,
 342, 346, 350, 352, 354, 355,
 359, 360, 361, 365, 382, 383,
 384, 385, 386, 388, 389, 390,
 391, 392, 393, 395, 397, 406
 (XLVI)

POP Lucian, 28 (XLVI)

POPA Cristian, 19 (XLVI)

POPESCU Angela, 24, 32, 33, 80
 (XLVI)

POPESCU Marin, 15, 24 (XLVI)

POPESCU Radu, 22 (XLVI)

POPESCU Raluca, 18, 28 (XLVI)
 POPESCU S., 29 (XLVI)
 POPESCU Simona, 18 (XLVI)
 POPESCU Stere, 25 (XLVI)
 POPESCU-BOGDĂNEȘTI C.,
 160 (XLVI)
 PRANDEA Eladia, 22, 31 (XLVI)
 PRECUPEȚU Iuliana, 26, 28
 (XLVI)
 PREDĂ Diana, 19 (XLVI)
 PRISĂCARU Corneliu, 27 (XLVI)
 PRISECARU Corneliu, 28 (XLVI)

 QUESNAY Fr., 54, 56 (XLVI)

 RĂDUCANU Viorica, 23, 31, 32,
 164 (XLVI)
 RĂDULESCU M., 26 (XLVI)
 RĂMBACĂ V., 26 (XLVI)
 REGEP M., 26 (XLVI)
 RICARDO David, 64, 72 (XLVI)
 RIST Charles, 52, 54, 55, 56, 58,
 59, 60, 61, 62, 63, 70, 71, 72,
 75, 76, 332, 334, 338, 340,
 341, 342, 343, 344, 358, 363,
 364, 365, 372, 400, 401, 402,
 406 (XLVI)
 ROBESCU Dana, 25 (XLVI)
 RUIU Nicușor, 29, 35, 36 (XLVI)
 RUSALI Mihaela, 24, 25 (XLVI)
 RUSSU Corneliu, 23, 31, 32, 164
 (XLVI)
 RUSU Marioara, 24, 37 (XLVI)

 SANDU Gheorghe, 25, 410
 (XLVI)
 SANDU Steliana, 18, 28, 35, 36
 (XLVI)
 SÂRBEA Adriana, 25 (XLVI)
 SÂRBU Aurelia, 24, 80 (XLVI)
 SÂRBU Aurelian, 32 (XLVI)

SÂRBU Cornel, 19, 29 (XLVI)
 SAVA Sorica, 19, 28, 29, 35 (XLVI)
 SAY J.B., 68, 570 (XLVI)
 SCARLAT M., 26 (XLVI)
 SCHEAU Ioan, 31 (XLVI)
 SCHMITT J.P., 519, 517, 520,
 557, 558, 560, 564, 565, 566,
 578 (XLVI)
 SCHUMPETER J., 511, 512, 513,
 570 (XLVI)
 SCHWARTS Anna, 500 (XLVI)
 SCUTARU C., 25, 34, 38, 39
 (XLVI)
 SECARĂ Gabriela, 24, 32, 33, 80
 (XLVI)
 SIMA Cristian, 23, 31, 164 (XLVI)
 SIMION Maria, 18, 27, 29 (XLVI)
 SIMU Ioan, 34 (XLVI)
 SIRIA Elena, 24 (XLVI)
 SISMONDI Simonde de, 335, 371
 SMITH Adam, 52, 57, 58, 59, 61,
 62, 63, 66, 67, 68, 69, 71, 72,
 73, 74, 75, 332, 337, 338,
 339, 347, 352, 356, 370, 398,
 400, 401, 406 (XLVI)
 SOCOL Gheorghe, 27 (XLVI)
 SPIRIDON Marius, 19 (XLVI)
 STAN Emil, 23 (XLVI)
 STANCIU Mariana, 27, 28, 39
 (XLVI)
 STĂNCULESCU Manuela, 27
 (XLVI)
 STĂNESCU Manuela, 25 (XLVI)
 STIGLITZ Joseph E., 501 (XLVI)
 STOICA Mihai, 22, 29, 31 (XLVI)
 STOICA V., 26, 43, 44, 328, 409
 (XLVI)
 STROE Elena, 18, 28 (XLVI)
 STROE Simona, 26 (XLVI)
 SUMEDREA A. G., 26 (XLVI)
 SUTARU Aura, 22 (XLVI)

SUTĂ-SELEJAN Sultana, 346,
350, 351, 369, 373, 376, 377,
378, 380, 381, 383, 394, 404,
405, 406 (XLVI)

ȘERBAN P., 160 (XLVI)
ȘERBĂNESCU Camelia, 23, 33
(XLVI)
ȘERBULESCU R., 26, 38 (XLVI)

TĂTARU Doina, 22 (XLVI)
TAYLOR John B., 501 (XLVI)
TODEROIU Filon, 15, 23, 33, 37
(XLVI)

TOMA Camelia, 24 (XLVI)
TOMA Luiza, 24, 33, 37 (XLVI)
TRACY M., 160 (XLVI)
TREBICI VI., 27, 28, 34 (XLVI)
TUDOR-SOARE Cristiana, 23,
31, 164 (XLVI)
TUGRUL Atamer, 554 (XLVI)

ȚAMBREA Narcisa, 39 (XLVI)
ȚURLEA Geomina, 30 (XLVI)

UNGURU Manuela, 30 (XLVI)

VĂCĂREL Iulian, 501 (XLVI)
VÂLCEANU Gh., 18 (XLVI)
VÂLCEARU Grigore, 29 (XLVI)
VALERI Remey, 501 (XLVI)
VANIA Mariana, 23, 506

(XLVI)
VASILE Dan, 31, 164 (XLVI)
VASILE Valentina, 18, 28, 29, 35
(XLVI)

VERNESCU Bogdan, 19 (XLVI)
VOICU Ana, 30 (XLVI)
VOINEA Ion, 26 (XLVI)

WAGNER A., 333 (XLVI)
WATZNER E., 160 (XLVI)
WEISS Andrew, 501 (XLVI)

ZAMAN Gh., 18, 28, 29, 35, 36,
160 (XLVI)
ZAMFIR Cătălin, 10, 26, 28, 34,
39 (XLVI)